

FREELANCER-SUUNNITTELIJAN OSAAMISEN MYYNTI



Ammattikorkeakoulututkinnon opinnäytetyö

Visamäki, Muotoilun koulutusohjelma

Kevät, 2020

Heli Hoisko

Muotoilun koulutusohjelma
Visamäki

Tekijä	Heli Hoisko	Vuosi 2020
Työn nimi	Freelancer-suunnittelijan osaamisen myynti	
Työn ohjaaja/t	Aija Lundahl, Pirjo Seddiki	

TIIVISTELMÄ

Opinnäytetyön tavoitteena on tarkastella, miten freelancer-suunnittelija myy osaamistaan Suomessa tekstiili- ja muotialalla. Työ tehdään kirjoittajan omasta tarpeesta. Opinnäytetyötä käsitellään freelancer-suunnittelijan näkökulmasta. Freelancer-suunnittelijalla tarkoitetaan itsensätyöllistäjää, joka tekee työtä pienyrittäjänä. Hän myy osaamistaan. Osaaminen voi olla palvelu tai tuote.

Tutkimusmenetelminä on käytetty havainnointia ja haastattelua. Haastateltavina ovat olleet alan työllistäjät ja noin kaksikymmentä vuotta alalla olleet kokeneet suunnittelijat. Kaikki haastateltavat ovat töissä Suomessa hyvin tunnetuissa tekstiili- ja muotialan yrityksissä. Taustatietoa aiheeseen on saatu omien kokemusten, alan kirjallisuuden ja digitaalisen aineiston kautta.

Työn tarkoituksena on auttaa hahmottamaan, mitkä taidot ovat tarpeellisia, ja mitkä ominaisuudet ovat tärkeitä freelancer-suunnittelijan työssä. Haastattelujen avulla selvitetään, missä freelancer-suunnittelijan pitää näkyä saadakseen asiakkaita. Kehitystyön kautta havainnollistetaan, mitä konkreettisia toimenpiteitä ja työkaluja tarvitaan, kun valmistaudutaan asiakastapaamiseen. Opinnäytetyön avulla osaaminen tuodaan näkyväksi ja näkyvää osaamista tarjotaan asiakkaalle. Opinnäytetyöprosessin kautta muotoutui selkeä käsitys siitä, miten freelancer-suunnittelija myy osaamistaan Suomessa. Kehitystyö auttaa valmistautumaan uuden asiakkaan kohtaamiseen ja toimii näin osaamisen myynnin lähtökohtana.

Avainsanat Freelancer-suunnittelija, taidot, ominaisuudet, asiakas, osaaminen

Sivut 57 sivua, joista liitteitä 7 sivua

Degree programme in design
Visamäki

Author	Heli Hoisko	Year 2020
Subject	Selling expertise of a freelance designer	
Supervisors	Aija Lundahl, Pirjo Seddiki	

ABSTRACT

The aim of this thesis is to evaluate, how freelance designers can sell their expertise in the Finnish textile and fashion industry. This thesis has been created on the basis of the writer's own needs, and it takes insight from the view of a freelance designer. Freelance can be defined as an individual who is self-employed, and whose product or service is expertise in a particular industry.

The research methods used in this thesis are observations and interviews. Interviewees exclusively include designers who have more than 20-years of experience in the fashion industry, as well as employers who all work in well-known Finnish companies. The background knowledge is acquired through personal experiences, literature, and digital material.

The purpose of this thesis is to establish an understanding of the skills and qualities that are relevant to a freelance designer. The Interviews are utilized to convey information on the most important platforms, where it is crucial for the designers to have a presence in order to acquire customers. The development work demonstrates the concrete actions and tools that a designer can undergo in order to prepare for customer meetings. This thesis aims to bring expertise on the surface, thus more available for the customers. Through the process of constructing this thesis, a clear view was formed on the process of trading expertise in Finland. The development work aids to prepare for the encounters with new customers, and therefore works as a basis of selling expertise.

Keywords Freelance designer, skills, qualities, customer, expertise

Pages 57 pages including appendices 7 pages

SISÄLLYS

1	JOHDANTO	1
1.1	Työn lähtökohdat ja tavoitteet	1
1.2	Aiheen rajausta	4
1.3	Tiedonhankintamenetelmät ja kysymysten asettelu	5
1.4	Viitekehys	5
1.5	Keskeiset käsitteet	7
2	HAASTATTELUT	8
2.1	Kokeneet suunnittelijat ja alan työllistäjät	10
2.2	Tarvittavat taidot ja tärkeät ominaisuudet	11
2.3	Pohdintaa	13
3	OSAAMINEN NÄKYVÄKSI	15
3.1	Minustako freelancer-suunnittelija?	18
3.1.1	Taidot ja ominaisuudet	21
3.1.2	Motivaatio, itsekuri ja yksin työskentely	23
3.1.3	Työtilat, kone ja ohjelmat	24
3.2	Miten osaaminen tehdään näkyväksi?	25
4	OSAAMISEN MYYNTI	26
4.1	Miten ja missä pitää näkyä saadakseen asiakkaita?	27
4.2	Miten osaamista tarjotaan?	29
4.3	Kuinka etsiä ja saada töitä?	34
4.4	Palvelun mallintaminen	35
4.5	Myyntitekniikan laatiminen	37
5	TOIMENPITEET JA TYÖKALUT	38
5.1	Mitä toimenpiteitä ja työkaluja tarvitaan?	38
5.2	Portfolio, kotisivut, Instagram, CV ja LinkedIn	39
5.3	Neuvotteluun valmistautuminen	40
5.4	Haastateltavien viestit tulevalle freelancer-suunnittelijalle	44
6	TAVOITTEIDEN SAAVUTTAMINEN	45
7	LOPPUPOHDINTA	47
	LÄHTEET	48

Liitteet

Liite 1	Haastattelukysymykset
Liite 2	Haastatteluvastaukset toimitusjohtaja
Liite 3	Haastatteluvastaukset toimitusjohtaja
Liite 4	Haastatteluvastaukset kehitysjohtaja
Liite 5	Haastatteluvastaukset vaatesuunnittelija
Liite 6	Haastatteluvastaukset vaatesuunnittelija
Liite 7	Haastatteluvastaukset tekstiili- ja vaatesuunnittelija

1 JOHDANTO

Opinnäytetyön avulla pyrin tarkastelemaan, miten freelancer-suunnittelija myy osaamistaan Suomessa tekstiili- ja muotialalla. Työn lähtökohtana on oma tilanteeni. Olen toiminut alalla 24 vuotta vaate- ja kuosisuunnittelijana aikoinaan keski-suudessa suomalaisessa yrityksessä. Asun Singaporessa ja harkitsen paluuta Suomeen työllistäen itseni freelancer-suunnittelijana. Toivon, että tästä työstä on apua niille muotoilijoille, jotka pohtivat osaamisen myyntiä oman yrityksensä kautta. Tässä kehitystyössä osaaminen voi olla palvelu tai tuote.

Työn tavoitteena on auttaa hahmottamaan, mitkä taidot ovat tarpeellisia ja mitkä ominaisuudet ovat tärkeitä freelancer-suunnittelijan työssä. Pohdin myös freelancetyön mahdollisia haasteita ja rajoitteita. Opinnäytetyölläni selvitän, kuinka osaamiseni konkretisoidaan asiakkaille. Lähetin sähköpostitse haastattelukysymyksiä alan työllistäjille ja kokeneille suunnittelijoille Suomeen. Haastatteluvastausten, omien kokemusten, alan kirjallisuuden ja digitaalisen aineiston kautta pohdin, miten osaamista myydään tekstiili- ja muotialalla.

Kysyn, missä pitää näkyä saadakseen asiakkaita. Tarkastelen, mitä konkreettisia toimenpiteitä ja työkaluja tarvitaan, kun tarjotaan osaamista. Pohdin, miten asiakastapaamiseen valmistaudutaan mahdollisimman hyvin. Havainnollistan miten suunnitteluprosessin onnistuminen voi auttaa suunnittelijaa luomaan pitkäkestoisen asiakassuhteen. Tavoitteena on suunnittelijalle taloudellisesti kannattava toiminta.

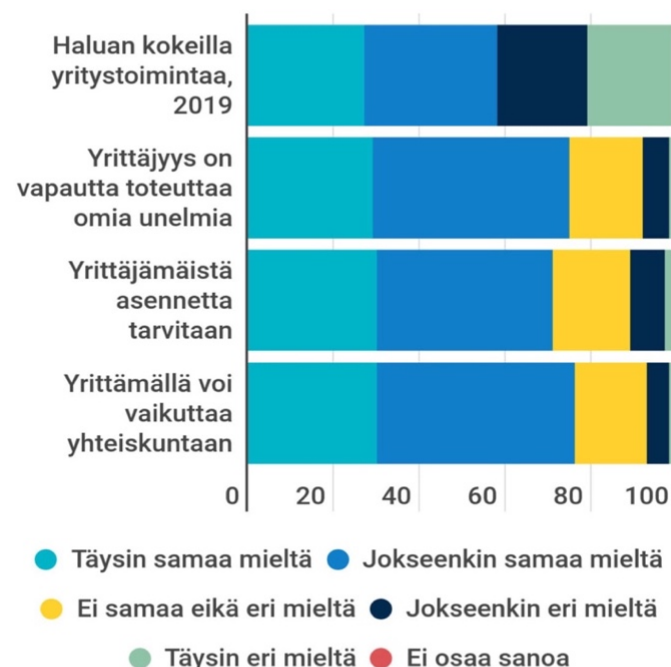
Kehitystyön kautta mielessäni aikaisemmin monimutkaiseksi muotoutunut ajatus osaamisen myynnistä avataan vaiheittain niin, että se näyttäytyy lopulta selkeänä. Tämä kehitystyö toimii osaamisen myynnin lähtökohtana. Osaamisen myynti ei ole vaikeaa. Löydän kehitystyöprosessin avulla vastauksen kehitystyön pääkysymykseen, miten freelancer-suunnittelija myy osaamistaan.

1.1 Työn lähtökohdat ja tavoitteet

Käynnissä on työn murros. Tulevaisuutta on mahdotonta ennakoida. Teknologia muuttaa työn sisältöjä, rakenteita ja työuria. Yhä useampi työskentelee yrittäjänä tai yrittäjämäisesti ja meidän täytyy jatkuvasti opetella uutta nopeasti muuttuvassa maailmassa. Tarvitaan uusia taitoja. (Varmäki, 2019)

Valmistuin aikoinaan Lahden Muotoiluinstituutista teolliseksi vaatesuunnittelijaksi. Heti valmistuttuani sain töitä suunnittelijana keski-suuresta suomalaisesta vaatetusalan yrityksestä. Tein samaa työtä 24 vuotta. Työ muuttui vuosien varrella paljon ja minulla oli aina mielenkiintoisia projekteja meneillään. Mallisto oli kesken tai olin aloittamassa uutta mallistoa. Tein työtä kiinteästi yhdessä tuotannon ja myynnin kanssa. Keskityin viennimallistoihin. Lopulta tehdas myytiin ja vienti lopetettiin. Olin uuden edessä. Nyt pohdin töihin paluuta freelancer-suunnittelijana. Karppisen (2019) mukaan työ muuttuu selkeästi aikaan, paikkaan ja työnantajaan sitotusta työstä kohti monimuotoista, itseohjautuvaa ja monitilaista työtä. Pohdin, että tämä tulee koskemaan myös minua. Karppisen (2019) mukaan vuonna 2017 Suomessa kulttuuritoimialoilla ja -ammateissa toimivilla pysyvä työsuhde oli vain 60 prosentilla, kun vastaava osuus muissa ammateissa toimivilla oli 74 prosenttia. Uskon, että kaikilla luovilla aloilla luku tulee pienenemään ja yksinyrittäjien määrä vastaavasti kasvaa.

Karppisen (2019) mukaan esimerkiksi TAMKin ja Tredun Co-Studiohankkeessa (2017-2019) opiskelijat kokivat, että opiskelijoita ei valmenneta riittävästi uudelleenlaisille työmarkkinoille, joilla useampi työllistää itsensä toimimalla freelancerina. Terävä (2020) kuvaa artikkelissaan, kuinka nuoret hakevat työltä merkitystä ja vapautta. Yrittäjyys kiinnostaa yhä useampaa. Entistä useampi 15-29 -vuotias nuori sanoo haluavansa kokeilla yritystoimintaa jossain työuransa vaiheessa (kuva 1). Erityisesti poikien ja alle 20-vuotiaiden kiinnostus yrittäjyyttä kohtaan on lisääntynyt. (Terävä, 2020)



Lähde: Nuorisobarometri 2019

Kuva 1. Nuorisobarometri (2019). Kuva: Jyrki Lyytikä. Yle Uutiset. *Nuorten kiinnostus yrittäjyyttä kohtaan.*

Useampi kuin kolme neljästä uskoo, että yrittäjyys yleistyy tulevaisuudessa. Useampi kuin kaksi kolmesta kokee, että yrittäjämäistä asennetta tarvitaan kaikessa työssä. (Terävä, 2020) Yrittämisellä voi myös hakea kiinnostavia projekteja ja näkyviä tuloksia työlle. (Varamäki, 2019)

Freelancer-suunnittelijan työ kiinnosti minua, mutta samalla epäröin. Kokemukseni mukaan freelancerit joutuivat usein pettymään liian lyhyiden toimeksiantojen takia. Toimeentulo saattoi olla haastavaa. Päätin kohdata pelkoni ja hankkia enemmän tietoa asiasta. Tarkoitukseni on valmistautua hyvin, koska tiedän, että työllistyminen alalle on vaativaa.

Olen tehnyt töitä yhdessä freelancer-suunnittelijoiden rinnalla. Sain heistä uusia ystäviä. Olen joutunut myös pohtimaan, onko työni uhattuna. Mallisto ei saanut epäonnistua. Huonosti myyvän malliston jälkeen suunnittelija tiesi, että epäonnistumisen mahdollisuuksia ei enää ole. Tiedän, että freelancer-suunnittelijaa muutokset yrityksessä yleensä koskevat rankemmin. On helpompi irtisanoa freelancer-suunnittelija, kuin pitkään yrityksessä ollut vakituinen suunnittelija. Freelancer-suunnittelijalla on kuitenkin vapaus ja valta päättää itse oman yrityksensä asioista. Varamäen (2019) mukaan kun yritykset kehittyvät työn projektiuttamisessa ja ulkopuolisen osaamisen hyödyntämisessä syntyvät yrittäjäosaajan markkinat. Minulle on kertynyt vuosien varrella projektiosaamista. Tarkoitukseni on tuotteistaa osaamiseni ja tuoda se sitten näkyväksi.

Varamäen (2019) mukaan kokemusta ja erityisosaamista vaativissa tehtävissä työmarkkinat ovat keikahtamassa työntekijän hyväksi. Moni huomaa pääsevänsä samoille tai jopa paremmille ansioille yrittäjänä ja saavansa kaupan päällisiksi lisää vapautta ja mahdollisuuksia määritellä itse työnsä tekemisen tahdin ja ehdot. Toivon näin käyvän myös minun kohdallani, mutta ensin minun täytyy selvittää miten tuon osaamiseni näkyväksi. Tar kastelen, mitä työkaluja ja toimenpiteitä tarvitaan.

Kun maailma muuttuu nopeasti, ketteryydestä, muutoskyvykkyydestä ja nopeasta oppimisesta on tullut yrityksen menestystä määrittäviä tekijöitä (Varamäki 2019). Tämän työn tavoitteena on pyrkiä vastaamaan muutoksen vaatimiin haasteisiin ja mahdollisuuksiin sekä auttaa samalla freelancer-suunnittelijaksi aikovia valmistautumaan tulevaan työhön freelancer-suunnittelijana.

1.2 Aiheen rajaus

Tämä opinnäytetyö ei käsittele palkkausta, verotusta, sosiaaliturvaa, vakuutuksia, eikä yritysmuodon valintaa. Tietoa on saatavilla runsaasti. Kävin TAMKin kurssin: Minustako itsensätyöllistäjä? Keikka- ja freelancetyön perusteet. Kurssilla tein muistilistan (kuva 2) asioista, joita tarvitsen työllistäessäni itseni. Alla kuva



Kuva 2. Yrittäjän muistilista

Lista on pitkä. Tässä opinnäytetyössä keskityn pohtimaan kysymystä, miten freelancer-suunnittelija myy osaamistaan Suomessa ja mitä konkreettisia toimenpiteitä ja työkaluja tarvitaan.

Ennen yrittäjäksi siirtymistä on tärkeää selvittää verotukseen ja sosiaaliturvaan liittyvät asiat. Liiketoimintasuunnitelma on syytä laatia huolella. Kannattaa ottaa vakuutus. Näitä ja muita listalla olevia asioita en käsittele opinnäytetyössäni, mutta tietoa on saatavana runsaasti verkosta ja esim. Uusyrityskeskusten yritysneuvonnasta saa apua liiketoimintasuunnitelman tekoon.

1.3 Tiedonhankintamenetelmät ja kysymysten asettelu

Tämä opinnäytetyö vastaa pääkysymykseen: miten freelancer-suunnittelija myy osaamistaan Suomessa. Haastattelen ja havainnoin. Selvitän, mitä taitoja freelancer-suunnittelija tarvitsee ja mitkä ominaisuudet ovat tärkeitä freelancer-suunnittelijan työssä. Havainnoin, miten osaaminen saadaan näkyväksi. Haastattelen, missä suunnittelijan pitää näkyä saadakseen asiakkaita. Pohdin, mitä freelancer-suunnittelijalta mahdollisesti halutaan ostaa. Selvitän, miten osaamista tarjotaan ja kuinka etsiä ja saada töitä. Pohdin, mitä konkreettisia työkaluja ja toimenpiteitä tarvitaan, kun valmistaudutaan freelancer-suunnittelijan työhön. Havainnollistan, miten näkyvää osaamista tarjotaan asiakkaalle. Opinnäytetyön tarkoitus on tarjota työkaluja freelancer-suunnittelijaksi aikoville.

Työn toteutus on käytännönläheinen. Tämä on kehittämistyö, jonka avulla valmistaudun freelancer-suunnittelijan työhön. Toivon, että tästä olisi apua myös muille samassa tilanteessa oleville opiskelijoille.

Tämän työn tutkimusmenetelmät ovat laadullisia. Menetelminä toimivat asiantuntijahaastattelut ja havainnointi. Tiedonhankintamenetelmänä käytän omaa kokemustani työelämässä. Olen toiminut vaate- ja tekstiilisuunnittelijana yli kaksikymmentä vuotta alan tunnetussa suomalaisessa yrityksessä. Tietoa haen lähdeaineiston kirjallisuudesta ja alan artikkeleista. Lähdeaineistona ovat mahdollisimman uudet kirjat, aiheeseen liittyvät artikkelit ja digitaalinen aineisto. Työn lopussa on lähdeluettelo. Suosittelem Singaporen kirjastosta lainaamaani E-kirjaa: *Freelance Fashion Designer's handbook* by Paula Keech (2012). Olen lisäksi opiskellut Tampereen ammattikorkeakoulun opintokokonaisuuden: *Minustako itsensä työllistäjä?* Keikka- ja freelancetyön perusteet, sekä Jyväskylän avoimen yliopiston kurssin *Osaaminen ja asiantuntijuus*.

1.4 Viitekehys

Opinnäytetyön keskiössä on freelanceriksi aikova suunnittelija (kuva 3). Lähtökohtana on henkilökohtainen tarve. Etsin vastausta kysymykseen,

miten freelancer-suunnittelija myy osaamistaan. Avaan kysymystä vaiheittain oman tarpeeni kautta. Tutkin aihetta haastattelun, havainnoinnin, pohdinnan ja muiden lähteiden avulla. Pohdin, miten osaaminen saadaan näkyväksi. Haastattelen, miten ja missä pitää näkyä saadakseen asiakkaita. Selvitän, mitä konkreettisia työkaluja ja toimenpiteitä tarvitaan, kun valmistaudutaan freelancerin työhön. Tavoitteena on löytää vastaus kysymykseen, miten freelancer-suunnittelija myy osaamistaan Suomessa.



Kuva 3. Viitekehys

1.5 Keskeiset käsitteet

Asiantuntija on Kielitoimiston sanakirjan (2020) mukaan henkilö, jolla on asiantuntemusta, erikoistuntija, ekspertti, spesialisti; varsinainen henkilö, jolta asiantuntemuksen perusteella pyydetään lausuntoa jostakin.

Empatia on myötätuntoista eläytymistä Kielitoimiston sanakirjan (2020) mukaan. Kyky ymmärtää muiden kokemuksia ja tunteita sekä asettua muiden asemaan.

Freelanceriksi kutsutaan vailla vakituista työsuhdetta, töitä tekevää työntekijää, jolla on yleensä samanaikaisesti useampia työnantajia tai toimeksiantajia. Freelancer voi olla joko yrittäjä, työntekijä tai hän voi saada työkorvausta olematta yrittäjä tai työsuhhteessa. Tyypillistä freelancetyölle on työtehtävien tilapäisyys ja freelancerin mahdollisuus itse vapaasti tehdä töitä eri toimeksiantajille. Yleisimmin freelancereina toimivat kulttuurialan työntekijät, kuten muusikot, toimittajat, valokuvaajat ja kääntäjät. (Karpinen 2019)

Itsensätyöllistäjä on Suomen tilastokeskuksen (2017) mukaan yksinyrittäjä, ammatinharjoittaja, freelancer ja apurahansaaja. Myös osa-aikaisesti palkkatyön ohella muuta työtä tekevät voidaan laskea kuuluvan itsensätyöllistäjiin. Tässä opinnäytetyössä tarkastelen itsensätyöllistämistä lähinnä freelancereiden näkökulmasta.

2 HAASTATTELUT

Työpaikallani keskisuuressa suomalaisessa vaatetusalan yrityksessä uusi freelancer-suunnittelija joutui kohtaamaan heti runsaasti kohtuuttomalta tuntuvia odotuksia. Asetelma oli haastava. Huolella valittu freelancer-suunnittelija esiteltiin taiturimaisena tähtenä, joka veisi yrityksen mukanaan kohti parempaa tulevaisuutta. Voi olla, että asetelma ei ollut tarkkaan harkittu, mutta oli helppo aistia yhteinen innostus. Muut suunnittelijat saatettiin jättää täysin ilmiön ulkopuolelle. Tästä syntyi näkymätön kuilu vakituisten suunnittelijoiden ja freelancereiden välille.

Kohtuuttomat odotukset vaativat veronsa. Kukaan kymmenistä eri kansallisuuksista olevista freelancer-suunnittelijoista ei pystynyt vastaamaan täysin heitä kohdanneisiin odotuksiin, vaikka he olivat työssään taitavia. Myöhemmin oma asiantuntijuuteni alkoi vahvistua ja uskaltauduin kurottautumaan näkymättömän kuilun yli. Tutustuin freelancer-suunnittelijoihin. Opin paljon ja sain ystäviä ympäri maailmaa. Kun ulkopuolelta tullut freelancer-suunnittelija kertoi, että osaamisessani on jotain erityistä, tuntui palaute hienolta. Oma asiantuntijaidentiteettini vahvistui.

Kokemukseni mukaan kokeneet suunnittelijat olisivat osanneet auttaa freelancer-suunnittelijaa selviämään paremmin mielestäni kohtuuttomilta tuntuvilta vaatimuksilta. Oman alansa asiantuntijoina he tiesivät, mitä ominaisuuksia ja taitoja freelancer-suunnittelija työssään tarvitsee. He kamppailivat samojen ongelmien kanssa ja olivat kenties löytäneet niihin ratkaisuja pitkän työkokemuksensa avulla. Kokeneet suunnittelijat jäivät yleensä korjaamaan vaurioita ja paikkaamaan tilannetta, kun freelancer-suunnittelijan epäonnistunut sopimus purettiin.

Ajatukseni oli tässä lopputyössä haastatella kokeneita suunnittelijoita, jotka tekevät parhaillaan työtä alan suurissa ja keskisuurissa yrityksissä Suomessa. Näkökulmaa päätettiin laajentaa niin, että haastattelun sähköpostitse myös alan työllistäjiä. Työllistäjät ovat henkilöitä, jotka konkreettisesti palkkaavat suunnittelijoita työhön. Tarkoitukseni on tämän opinnäytetyön avulla hakea vastausta kysymykseen, miten freelancer-suunnittelija myy osaamistaan Suomessa. Pohdin, että suunnittelijan täytyy onnistua työsuorituksessaan hyvin, muuten hän ei saa uusia toimeksiantoja yritykseltä. Häntä ei myöskään suositella muille yrityksille. Yksi toimeksianto ei riitä, vaan toimeksiantoja tarvitaan useita.

Pohdin pitkään haastattelukysymyksiä, koska kysymysten piti olla mielestäni yhdellä vilkaisulla hahmotettavia. Päädyin vain neljään kysymykseen (kuva 4). Kysymyksiin vastaamiseen ei saanut kulua paljon aikaa. Silti vastausten saaminen työnantajilta oli haastavaa. Lähetin haastateltaville sähköpostitse kyselykaavakkeet. Haastateltavien nimet eivät tule esiin vastauksien yhteydessä, mutta he kaikki ovat alan kokeneita asiantuntijoita.

ROOLISI YRITYKSESSÄ?

1

MITÄ TAITOJA FREELANCER-SUUNNITTELIJA
TARVITSEE?

2

MITKÄ OMINAISUUDET OVAT TÄRKEITÄ FREELANCER-
SUUNNITTELIJAN TYÖSSÄ?

3

MITEN JA MISSÄ FREELANCER-SUUNNITTELIJAN PITÄÄ
NÄKYÄ SAADAKSEEN ASIAKKAITA?

4

MITÄ HALUAISIT SANOA TULEVALLE FREELANCER-
SUUNNITTELIJALLE?

Kuva 4. Haastattelukysymykset alan työllistäjille ja kokeneille suunnittelijoille.

2.1 Kokeneet suunnittelijat ja alan työllistäjät

Haastateltavina ovat nämä kaksi ryhmää:

- Alan työllistäjät, suunnittelijoita palkkaavat henkilöt. Kaikki haastateltavat toimivat parhaillaan hyvin tunnetuissa suomalaisissa yrityksissä. Heistä kaksi on toimitusjohtajaa ja yksi on kehitysjohtaja. Kehitysjohtaja ei ole itse suoraan palkannut suunnittelijoita, mutta hän on ehdottanut nykyistä suunnittelijaa tehtävänsä. Mielestäni hänellä on erittäin suuri vaikutusvalta rekrytointitilanteessa.
- Kokeneet suunnittelijat, joilla kaikilla on noin 20 vuotta työkokemusta alalta. Haastateltavilla on paljon kokemusta työstä freelancer-suunnittelijoiden kanssa. Heistä yksi on toiminut aikaisemmin freelancer-suunnittelijana. He toimivat parhaillaan suurissa ja keskisuurissa hyvin tunnetuissa suomalaisissa yrityksissä.

Haastateltavia on kummassakin ryhmässä kolme henkilöä. Suunnittelijoiden haastattelu sujui hyvin ja helposti. Heistä kahden kanssa olen tehnyt töitä aikaisemmin ja yksi heistä on ystäväni opiskeluajoilta. Sain vastaukset nopeasti. Oli kiinnostavaa kuulla kuulumisia ja pohtia vastauksia.

Opinnäytetyössäni työnantajapuolen haastattelu oli välttämätöntä. Tämä osa haastattelua tuotti haasteita. Muokkasin kysymyksiäni niin, että niihin olisi nopea ja helppo vastata. Käytin ensin omaa työnantajaverkostoani, mutta kun vastauksia ei tullut riittävästi, kysyin yhteystietoja muilta suunnittelijoilta. Viimeistelin sähköpostiviestini huolella ja koitin tehdä viestini mahdollisimman mielenkiintoisiksi.

Sain kiinnostavia vastauksia ja meille syntyi kommunikaatioyhteys työnantajien kanssa. Sain myös kirjeen ilman vastauksia. Korona oli saapunut Suomeen ja rasitti haastateltavan yritystä niin paljon, että hän ei jaksanut vastata kysymyksiini. Hän halusi vain kirjoittaa haastavasta tilanteestaan.

2.2 Tarvittavat taidot ja tärkeät ominaisuudet

Haastattelun alussa kysyin haastateltavilta, mitä taitoja freelancer-suunnittelija tarvitsee. Toisena kysymyksenä oli, mitkä ominaisuudet ovat tärkeitä freelancer-suunnittelijan työssä. Koosteessa (kuva 5) molemmat vastaukset ovat eriteltyinä samalle sivulle, koska kysymysten vastaukset menivät hiukan ristiin. Työnantaja ei maininnut esimerkiksi ajanhallintaa taitojen kohdalla, mutta mainitsi sen ominaisuutena. Tässä kohtaa tein poikkeuksen ja laitoin kommentin häneltä taitojen kohdalle.

Luin vastaukset huolella ja etsin niistä yhteneväisyyksiä. Pohdin, ovatko sanat synonyymejä keskenään, vai onko ero niiden merkityksissä liian suuri. Oman päättäväisyyteni kautta niputin sanoja yhteen ja juutuvin sanoihin. Pohdin, voiko sanan itseohjautuva laittaa sanan päämäärätietoinen yhteyteen ominaisuuksien kohdalle. Pohdin, mitä tällä sanalla haastattelun yhteydessä tarkoitetaan. Vastaukset ovat alkuperäisessä muodossaan liitteinä opinnäytetyön lopussa niin, että niiden alkuperäisen muodon voi sieltä halutessaan tarkistaa.

Koosteeseen valitsin vain ne kommentit, joista löytyi vähintään kaksi vastauksissa esiintyvää yhteneväistä mainintaa. Koosteesta jäi pois vain kerran mainitut kommentit. Työnantajapuolen edustaja mainitsi kaupallisen koulutuksen perusteet, kilpailijoiden tunnistamisen, mahdollisten uusien kuluttajien tunnistamisen ja halun tehdä erilaisia töitä. Toinen työnantajapuolen edustaja mainitsi vielä, että freelancer-suunnittelijan on hyvä osata ottaa huomioon se, että suunnittelu on nykyaikaista ja se täyttää materiaalivalinnan kriteerit.

Koosteesta jäi pois kokeneen suunnittelijan mainitsemat ajan ilmiöiden seuraaminen, muodon ja värin ymmärtäminen sekä ymmärrys yrittäjyyden lainalaisuuksista. Toinen kokenut suunnittelija mainitsi, että suulliset taidot ovat tärkeitä ja joskus myös kirjallisia taitoja olisi hyvä olla. Hän mainitsi myös tahdikkauden hyvänä ominaisuutena, sekä kyvyn erottaa henkilökohtainen ja ammatillinen. Kolmas kokenut suunnittelija painotti tärkeänä ominaisuutena realistisuutta sitä, että suunnittelija tietää omat rajansa, osaamisalueensa ja rajoitteensa.

FREELANCER-SUUNNITTELIJAN OSAAMISEN MYYNTI

TAIDOT

Ammattitaito, asiantuntijuus
 Kaupallinen näkemys
 Tiimityö- ja kommunikaatio
 Suunnitteluprosessin hallinta
 Luovuus, innovatiivisuus
 Verkostojen luominen
 Kustannusten ymmärtäminen
 Tietotekniset taidot
 Kuluttajien ymmärtäminen
 Ajanhallinta

OMINAISUUDET

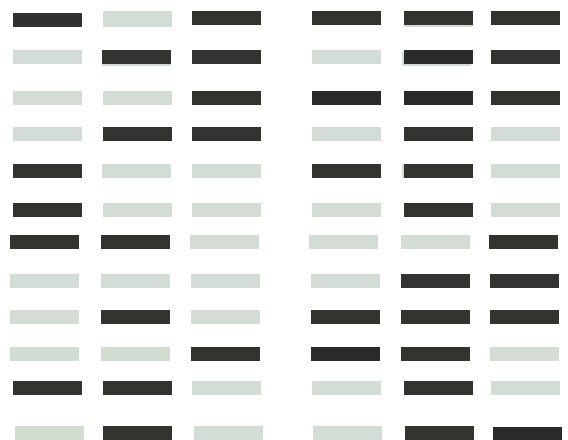
Rohkeus, hyvä itseluottamus
 Joustavuus
 Empatia, kyky kuunnella muita
 Tarkkuus, huolellisuus
 Päämäärätietoisuus
 Esiintymistaidot
 Näkemyksellisyys
 Luotettavuus
 Sitkeys, pitkäjänteisyys
 Idearikkaus, luovuus
 Järjestelmällisyys
 Kyky hyvään yhteistyöhön



TYÖNANTAJAT



SUUNNITTELIJAT



Kommentti



Ei kommenttia



Kuva 5. Freelancer-suunnittelijan tarvittavat taidot ja tärkeät ominaisuudet haastatteluvastausten mukaan.

2.3 Pohdintaa

Kaikkien haastateltavien vastauksissa korostui ammattitaidon ja asiantuntijuuden tärkeys, kun kysyttiin tarpeellisia taitoja. Jokainen haastateltavista toi nämä taidot vastauksissaan esiin selkeästi. Ammattitaito oli usein mainittu ensimmäisenä.

Kaupallista näkemystä pidettiin tarpeellisena taitona. Haastateltavat toimivat alan kaupallisissa yrityksissä, joten vastaus oli odotettavissa. Työnantajapuolen edustajat toivat kaikki esiin kaupallisen näkemyksen tärkeyden. Se jopa nousi heidän kommenteissaan esiin enemmän, kuin luovuus ja innovatiivisuus tarpeellisena taitona. Pohdin, pidetäänkö luovuutta ja innovatiivisuutta suunnittelijan ammattitaitona. Kaikki kokeneet suunnittelijat kuitenkin mainitsivat luovuuden ja innovatiivisuuden tarvittavana taitona. He mainitsivat nämä taidot hiukan useammin, kuin hyvän kaupallisen näkemyksen. Kaupallinen näkemys näyttäytyy silti suunnittelijoidenkin vastauksissa selvästi. Havaintoni jälkeen kysyn, arvostaako työnantajapuoli enemmän kaupallista näkemystä, kuin luovuutta ja innovatiivisuutta, jos taitojen painoarvoa joudutaan mittaamaan keskenään?

Kustannusten ymmärtäminen nousi esiin usealla vastaajalla. Tämä korostui työnantajapuolen vastauksissa. Kaikki työnantajapuolen edustajat pitivät tärkeänä ominaisuutena kuluttajien ymmärtämisen. Kokeneista suunnittelijoista kukaan ei maininnut tätä. Kaikki kokeneet suunnittelijat mainitsivat kyvyn kuunnella muita tärkeänä ominaisuutena. Pohdin, voiko päätellä, että kokeneiden suunnittelijoiden mielestä kyky kuunnella muita on kuluttajien ymmärtämistä.

Kaikkien vastaajien mielestä freelancer-suunnittelija tarvitsee tiimityö- ja kommunikaatiotaitoja. Tätä pidetään niin tärkeänä, että se mainitaan uudestaan tärkeänä ominaisuutena hiukan eri sanamuodoin kykynä hyvään yhteistyöhön.

Kaksi työnantajapuolen edustajaa kommentoi suunnitteluprosessin hallintaa tarvittavana taitona. Havaintoni mukaan kokeneet suunnittelijat eivät maininneet sitä erikseen. Kokenut suunnittelija ei voi suoriutua suunnitteluprosessista, jos hän ei hallitse sitä. Tämä saattaa kuulua kokeneiden suunnittelijoiden mielestä suunnittelijan ammattitaitoon, eivätkä he ehkä siksi ole nostaneet suunnitteluprosessin hallintaa esille kommenteissaan.

Kokeneet suunnittelijat pitivät tietoteknisiä taitoja tarpeellisina taitoina. On kiinnostavaa, että työnantajapuolen edustajista yksikään ei maininnut niitä suoraan kommenteissaan tarpeellisina taitoina. Työnantajien edustaja viittaa vapaan sanan kohdalla siihen, että freelancer-suunnittelijan työskentelytaitojen tulee olla nykyvaatimusten mukaiset. Melkein sama maininta löytyy suunnittelun nykyaikaisesta tasosta toisenkin työnantajapuolen edustajan vastauksesta, mutta tarvittavien taitojen kohdalta.

Mielestäni voi päätellä, että tietotekniset taidot ovat tarpeellisia taitoja molempien ryhmien mielestä tasapuolisesti. Nykyään on vaikea kuvitella suunnittelijaa ilman tietokonetta, jos pohditaan nykyaikaisten taitojen merkitystä.

Työn muuttuessa osa osaamisesta vanhenee ja tilalle tarvitaan aivan uusia osaamisia. Teknologian ymmärtäminen - oli se sitten teknologian kehittämistä tai sen hyödyntämistä - on yhä keskeisempi osa kaikkea työtä. Suurimmassa vaarassa syrjäytyä työmarkkinoilta ovat ne ihmiset, jotka eivät hyödynnä teknologiaa työssään lainkaan tai hyödyntävät sitä hyvin vähän. (Varamäki, 2019)

Erityisesti työnantajapuolen vastauksissa korostuivat ajanhallintataidot. Työnantajapuolen edustaja mainitsee tarvittavana taitona ymmärryksen aikataulujen noudattamisen tärkeydestä. Aikataulussa pysyminen ja ajanhallinnan hahmottaminen olivat mainittu muidenkin työnantajapuolen edustajien kommentteissa. Siirsin kaikki ajanhallintaan liittyvät kommentit yhteen taitojen alle. Organisoituneisuus ja järjestelmällisyys mainittiin tärkeiden ominaisuuksien kohdalla useissa työnantajapuolen edustajien kommentteissa ja yhden kokeneen suunnittelijan kommentissa. Tästä voi päätellä, että ajanhallintataidot ovat tarpeellisia taitoja ja järjestelmällisyys on tärkeä ominaisuus.

Vastausten perusteella tarpeellisina taitoina korostuvat ammattitaito, kaupallinen näkemys, tiimityö- ja kommunikaatiotaidot, luovuus ja innovatiivisuus sekä ajanhallinta.

Tärkeitä ominaisuuksia freelancer-suunnittelijalla ovat rohkeus ja hyvä itseluottamus. Ominaisuuksista nämä kaksi saivat eniten mainintoja vastaajilta. Työnantajapuolen edustaja toivoo suunnittelijalta rohkeutta tuoda omia suunnitelmiaan näyttille. Sana rohkeus nousee neljän vastaajan vastauksista selkeästi esiin. Synonyymejä ei ole käytetty. Hyvä itseluottamus mainitaan myös.

Joustavuus, empatia sekä sitkeys ja pitkäjänteisyys mainitaan neljän vastaajan kommentteissa tärkeänä ominaisuutena. Kaikki kokeneet suunnittelijat mainitsevat sitkeyden ja pitkäjänteisyyden kommentteissaan.

Näkemyksellisyys, päämäärätietoisuus, järjestelmällisyys, kyky hyvään yhteistyöhön, tarkkuus ja huolellisuus sekä idearikkaus ja luovuus mainittiin kolmen vastaajan kommentteissa. Kaksi vastaajaa nosti esiin tärkeänä ominaisuutena esiintymistäidon ja luotettavuuden. Vastausten perusteella tärkeinä ominaisuuksina nousevat vahvasti esiin rohkeus, joustavuus ja kyky kuunnella muita.

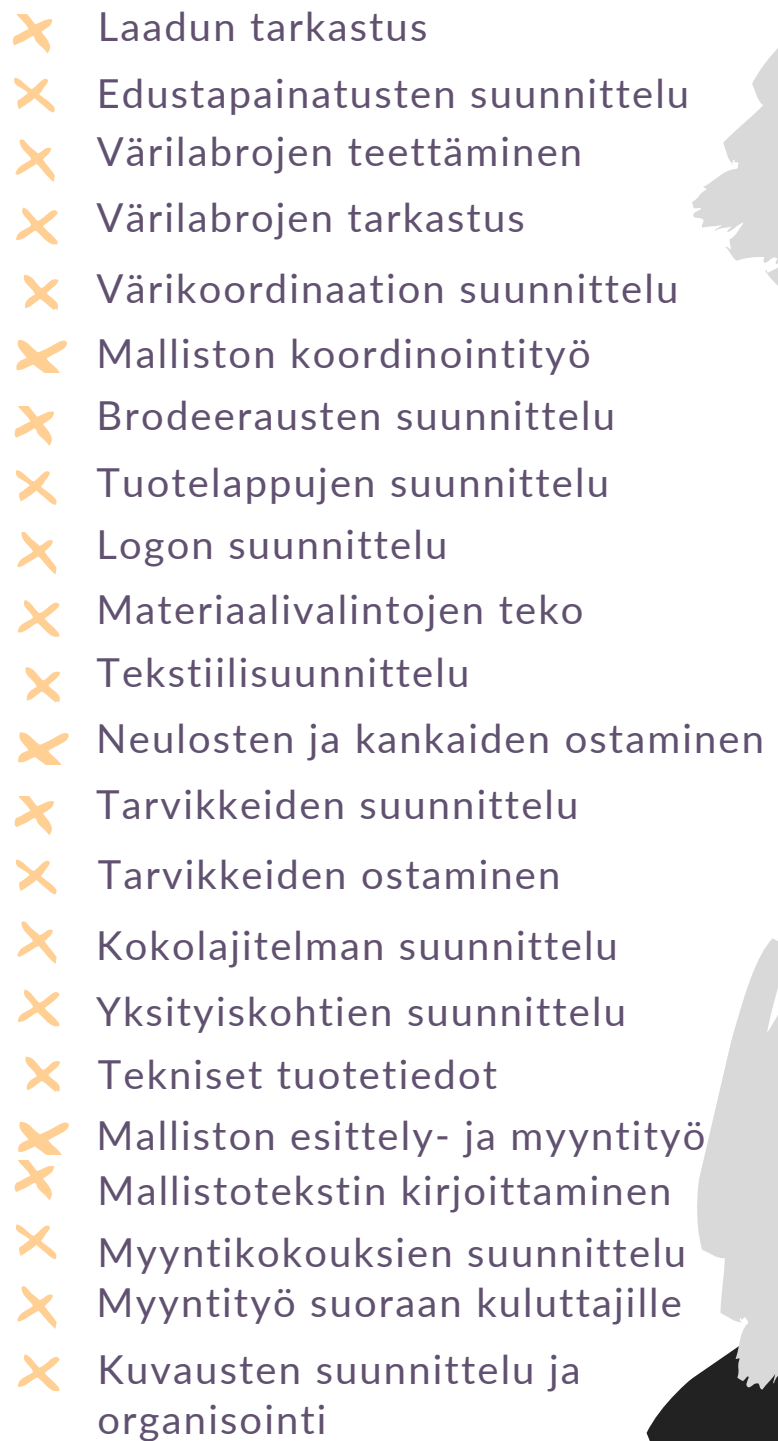
3 OSAAMINEN NÄKYVÄKSI

Tässä luvussa tarkastellaan sitä, miten freelancer-suunnittelijan osaaminen tuodaan näkyväksi. Pohdin asiaa oman osaamiseni havainnoinnin kautta. Osaamiseen liittyy myös muille annettu mielikuva itsestäni suunnittelijana. Reflektoin onnistumisiani ja epäonnistumisiani työelämässä. Varamäen (2019) mukaan syvällinen oppiminen ja asiantuntijuus vaatii edelleen useamman vuoden kypsymisen, ja se on prosessi, jota ei valitettavasti voi kiihdyttää.

Minulla on jonkinlainen näkemys osaamisestani, mutta sen muotoileminen selkeäksi tuotteeksi tuntuu haastavalta. Pohdin, mikä siinä on itseltään selvää ja mikä taas olisi kiinnostavaa asiakkaan näkökulmasta katsottuna. Muotoilutyössä paras ratkaisu on usein hyvin selkeä ja helposti hahmotettavissa. Ydinajatuksen löytäminen vaatii silti paljon näkymätöntä työtä ja pohdintaa. Hyvin tehty ja suunniteltu tuote näyttää riemastuttavan selkeältä. Jos kyseessä on mekko, niin sen haluaa pukea heti päällensä ja mekon kantaja tietää, että siihen voi turvautua usein. Huoltaminen on helppoa. Se on luetettava ja pitkäikäinen. Osaamiseni pitäisi nyt osata paketoida näkyväksi ja sen pitäisi herättää asiakkaassa samoja tunteita kuin kuvaamani mekon. Olisi hyvä, jos asiakas haluaisi investoida osaamiseeni.

Listaan (kuva 6) freelancer-suunnittelijan roolit ja vastuut suunnittelutyössä. Käytin apuna Keechin (2012) kirjaa muistin virkistämiseksi. Näitä töitä olen tehnyt vaate- ja kuosisuunnittelijana.

- 
- ✕ Kommunikointi asiakkaiden kanssa
 - ✕ Yhteistyö myyntihenkilöiden kanssa
 - ✕ Tuotekehitystyö
 - ✕ Yhteistyö ostajien kanssa
 - ✕ Suunnittelubriefin teko
 - ✕ Briefin sisäistäminen
 - ✕ Trendien tutkiminen
 - ✕ Malliston trendikartan luominen
 - ✕ Suunnittelutyön kehittäminen
 - ✕ Työpiirrosten teko
 - ✕ Tuotemuotoilu
 - ✕ Protojen sovitukset
 - ✕ Protojen kehitystyö
 - ✕ Brändityö
 - ✕ Brändin suunnittelu
 - ✕ Kuosisuunnittelu
 - ✕ Kuosiluonnosten ostaminen
 - ✕ Kuosiraportin suunnittelu
 - ✕ Laakapainon ohjeistus
 - ✕ Kuosiväritusten suunnittelu
 - ✕ Värierottelu
 - ✕ Kuositiedot ja ohjeistuksien teko

- 
- ✕ Laadun tarkastus
 - ✕ Edustapainatusten suunnittelu
 - ✕ Värilabrojen teettäminen
 - ✕ Värilabrojen tarkastus
 - ✕ Värikoordinaation suunnittelu
 - ✕ Malliston koordinointityö
 - ✕ Brodeerausten suunnittelu
 - ✕ Tuotelappujen suunnittelu
 - ✕ Logon suunnittelu
 - ✕ Materiaalivalintojen teko
 - ✕ Tekstiilisuunnittelu
 - ✕ Neulosten ja kankaiden ostaminen
 - ✕ Tarvikkeiden suunnittelu
 - ✕ Tarvikkeiden ostaminen
 - ✕ Kokolajitelman suunnittelu
 - ✕ Yksityiskohtien suunnittelu
 - ✕ Tekniset tuotetiedot
 - ✕ Malliston esittely- ja myyntityö
 - ✕ Mallistotekstin kirjoittaminen
 - ✕ Myyntikokouksien suunnittelu
 - ✕ Myyntityö suoraan kuluttajille
 - ✕ Kuvausten suunnittelu ja organisointi

Kuva 6. Suunnittelijan töitä

Keech (2012) tuo kirjassaan esiin myös tuotteiden kaavoitustyön. Kaavoittamista en ole tehnyt ammattimaisesti. Olin pitkään töissä yrityksessä, joka käytti tehtävään omaa asiantuntijaansa, mallimestaria.

Voisin lisätä listaan myös kommunikoinnin mainostoimistojen kanssa, koska minua pyydettiin usein mukaan ideoimaan uusia konsepteja ja mallistolanseerauksia. Suunnittelijan työ on hyvin monipuolista. Opin päivittäin uutta. Varamäen (2019) mukaan oman osaamisen sanoittamista, näkyväksi tekemistä ja myymistä saa ja joutuu harjoittelemaan kaikenlaisissa töissä.

Varamäen (2019) mukaan tietojen ja taitojen syventyessä syntyy asiantuntijaidentiteetti. Vuosien kokemuksen kautta opin katsomaan asioita laajalaisesti ja hahmottamaan kerralla suuria kokonaisuuksia. Koen, että vaikeuksista selviää tekemällä työ mahdollisimman hyvin kaikissa tilanteissa. Paras tulos syntyy yhdessä tekemällä. Opin, että kysymällä ja kunnioittamalla muiden asiantuntijoiden asiantuntijuutta lopputulos oli aina parempi, kuin yksin eteenpäin puskemalla.

Suunnittelijana täytyy tietää mitä haluaa, mutta edetä kannattaa viisaasti kommunikoiden. Ei niin haittaa, jos ei tiedä, mutta haittaa jos väittää tietävänsä. On parasta olla juuri se mikä on ja tuoda aito osaaminen näkyväksi. Jos osaamista ei vielä ole, niin sen voi kertoa avoimesti ja osoittaa olevansa kiinnostunut oppimaan. Mielestäni näkyvä osaaminen on aitoa ja tunnistettavaa. Sitä on helppo kantaa.

3.1 Minustako freelancer-suunnittelija?

Suomen tilastokeskuksen (2016) teettämän raportin mukaan enemmistö yksinyrittäjistä ja ammatinharjoittajista kertoo päätyneensä itsensäyöllistäjiksi suunnitellusti siten, että henkilöt ovat halunneet itse toimia nykyisen kaltaisessa työmuodossa. Yksinyrittäjissä ja ammatinharjoittajissa kuitenkin keskimäärin kolmannes vastaajista on päätenyt itsensäyöllistäjiksi olosuhteiden pakosta. Freelancereista reilut puolet kertoo toimineensa aiemmin samassa ammatissa palkansaajana. (Suomen tilastokeskuksen kysely itsensäyöllistäjille, 2016)

Keechin (2012) mukaan freelancer-suunnittelijan pitää olla mukautuva, avoin ja omata hyvät vuorovaikutustaidot. Kaikkien kanssa olisi hyvä tulla toimeen. Itseohjautuvuus, ahkeruus ja hyvät organisointitaidot ovat tärkeitä ominaisuuksia. Keechin (2012) mukaan on hyvin tärkeää, että jaksaa tehdä töitä yksin suurimman osan ajasta. Freelancetyö antaa joustavuutta arkeen, lisää mahdollisuuksia tehdä työtä ja työ voi olla näin hyvin tyydyttävää. Työtunnit voi tehdä oman aikataulunsa mukaisesti. Periaatteessa voit itse valita kenen kanssa teet työtä, mutta käytännössä uskoisin, että on parempi suhtautua myönteisesti kaikkiin mahdollisiin yhteistyökumppaneihin.

Työt voivat poiketa paljon toisistaan, mikä voi olla hyvin mielenkiintoista. Toisaalta hyvin samankaltaiset toimeksiannot voivat olla haastavia, koska tehdyt työt eivät saa olla toistensa kaltaisia. Työnteko kotona säästää aikaa ja rahaa. Työn ja vapaa-ajan erottaminen vastaavasti saattaa olla haastavaa.

Aikaa kuluu töiden etsimiseen, työhaastatteluihin ja asiakastapaamisiin valmistautumiseen. Freelancer joutuu helposti tekemään paljon palkatonta työtä. On onnekasta, jos töitä tarjotaan suositusten kautta. Töitä ei saa jäädä odottelemaan, vaan niitä pitää itse aktiivisesti hakea.

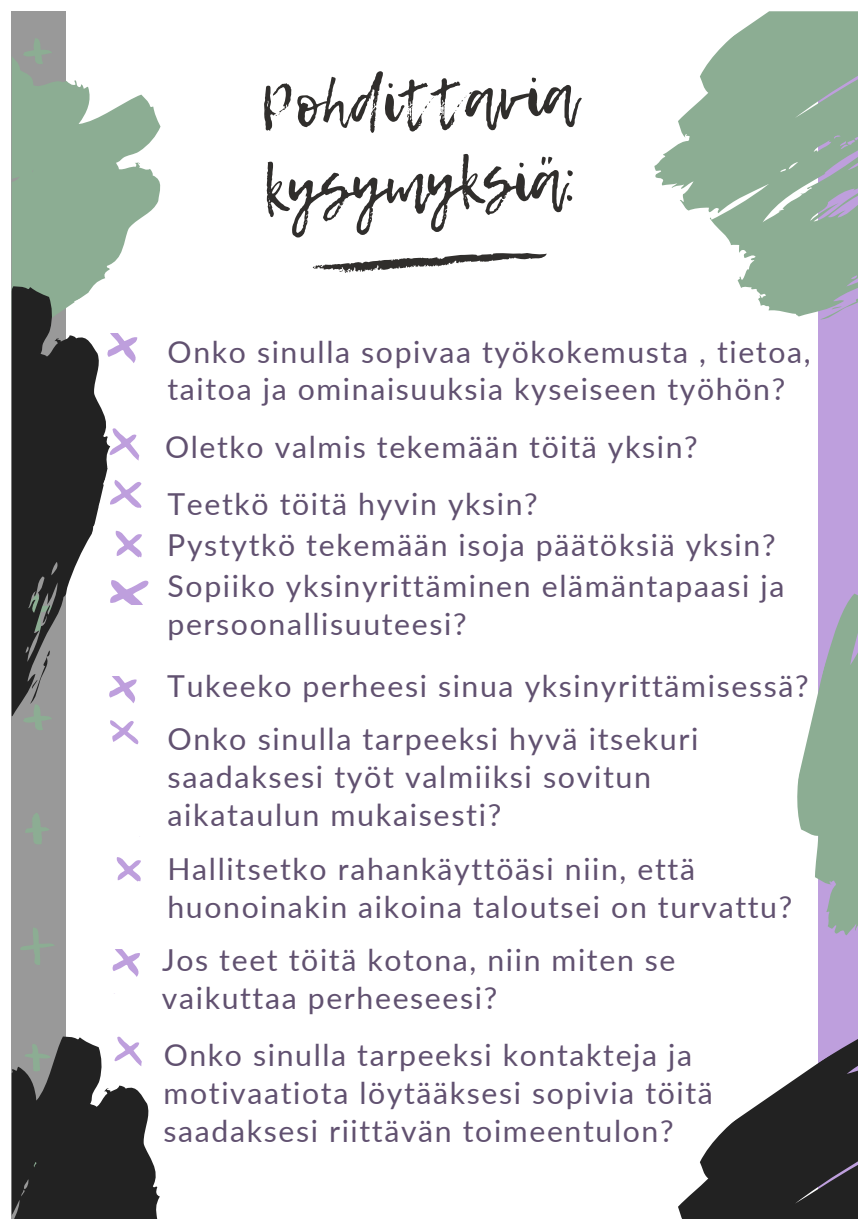
Keechin (2012) mukaan freelancer-suunnittelijan työ poikkeaa paljon vakituisen suunnittelijan työstä. Freelancerilla ei ole varmuutta työn jatkuvuudesta. Hänellä ei ole vakaita säännöllisiä tuloja, sairasloman palkkaa, eikä työnantajan maksamia lomarahoja. Välillä voi joutua tekemään pitkiä päiviä. Kaikki työt eivät ole kiinnostavia.



Kuva 7. Huonoja puolia suunnittelijan työssä Keechin (2012) mukaan.

Keech (2012) lohduttaa, että kaikki huonot puolet (kuva 7) eivät välttämättä osu kohdallasi. On silti hyvä varautua haasteisiin etukäteen ja säästää rahaa yrityksen perustamista varten. Jos ottaa pankista lainaa, on hyvä muistaa, että raha pitää jossain vaiheessa maksaa takaisin. Ala on hyvin kilpailtua, joten alku saattaa olla vaativaa. Keechin (2012) mukaan todellisuus freelancer-suunnittelijana voi olla toisille pelottava ja toisille taas jännittävä. Voi olla vaikea löytää asiakkaita ja kiinnostavia projekteja. Mielestäni työn pelottavuutta vähentää hyvin tehdyt valmistelutyöt.

Keechin (2012) mukaan etukäteen kannattaa pohtia seuraavia kysymyksiä.



Kuva 8. Pohdittavia kysymyksiä freelancerin työtä harkitseville Keechin (2012) mukaan.

Kun näitä kaikkia kohtia kuva (8) on pohtinut huolella ja on yhä valmis ryhtymään freelancer-suunnittelijaksi, voi mielestäni olettaa, että minusta voi tulla freelancer-suunnittelija. Olen tehnyt työssäni paljon töitä yksin ja yhdessä, joten tiedän että molemmat tavat sopivat minulle hyvin. Tiedän, että tulen kaipaamaan työkavereita paljon, mutta kykenen tekemään töitä yksin. Tiedostan myös sen, että aluksi tuloja ei välttämättä ole ollenkaan.

Hyvä itsetuntemus on tärkeää. On hyvä tiedostaa omat vahvuutensa ja heikkoutensa. Heikkouksia voi aina vahvistaa opiskelemalla. Omien rajojen tunnistaminen on tärkeää. Täytyy tietää, kuinka paljon on valmis panostamaan aikaa ja vaivaa saavuttaakseen tavoitteensa. On tärkeää, että freelancer-suunnittelija tunnistaa osaamisensa hyvin.

Suomen tilastokeskuksen (2017) teettämän tutkimuksen mukaan itsensä työllistämässä koetaan olevan paljon erilaisia hyötyjä. Omissa pohdinnoissani kiinnitän huomiota vapauteen ja mahdollisuuteen päättää itse omasta ajankäytöstäni. Vastaajat raportoivat positiivisiksi koettuja asioita todella runsaasti. Työn mielekkyyttä ja motivaatiota lisää selvästi se, että henkilöt pääsevät itse suunnittelemaan työajat ja -tavat. (Suomen tilastokeskus, 2017)

3.1.1 Taidot ja ominaisuudet

Freelancer-suunnittelijan tarvittavat taidot ja tärkeät ominaisuudet vaihtelevat työtehtävien mukaan. Haastateltavien mukaan löytyy selkeitä yhteneväisyyksiä. Vastausten perusteella freelancer-suunnittelijalta halutaan ammattitaitoa ja asiantuntijuutta.

Varamäen (2019) mukaan vahva ammattitaito ja osaaminen, hyvät verkostot, kyky ratkaista olemassa olevia ongelmia ja sinnikkyys antavat jo hyvät edellytykset yrittäjänä toimimiseen. Haastatteluun vastanneet työnantajien edustajat ja kokeneet suunnittelijat ovat Varamäen kanssa samoilla linjoilla. Kaikkien vastanneiden mielestä kommunikaatiotaidot ovat tarpeellisia ominaisuuksia. Niiden avulla luodaan verkostoja. Tiimityötaidot ovat tarpeellisia taitoja. Kaikki kokeneet suunnittelijat mainitsevat sitkeyden ja pitkäjänteisyyden kommentteissaan. Pohdin, että Varamäen (2019) mainitsema sinnikkyys voi tarkoittaa samaa kuin sitkeys kokeneiden suunnittelijoiden kommentteissa.

Haastateltavien vastauksissa korostui kaupallisen näkemyksen tarpeellisuus taitona. Tällä tarkoitetaan näkemystä siitä, miten suunnitellaan hyvin kaupallisia tuotteita. Vastauksissa tuotiin esiin myös yrittäjätaidot. Varamäen (2019) mukaan muotoilijan kaikkia yrittäjätaitoja voi opetella.

Yrittäminen ei ole luonteenpiirre tai ominaisuus. Sisäinen yrittäjäyys on asenne, joka muuttuvassa työelämässä on todella hyödyllinen (Varamäki, 2019). Taitoja voi kasvattaa ja ominaisuuksia kartuttaa opiskelemalla. Keechin (2012) mukaan koulutus on hyvä investointi yritykseen, eikä koskaan mene hukkaan.

Varamäen (2019) mukaan muotoilijan kenties tärkein taito on empatia. Kaikkien kokeneiden suunnittelijoiden mielestä empatia on tärkeä ominaisuus. Työnantajien edustajat painottavat kykyä kuunnella muita tarpeellisenä taitona. Olemalla kiinnostuneita asiakkaiden tarpeista ja kyselemällä löydämme helpommin vastauksia kohtaamiimme haasteisiin. Varamäen (2019) mukaan muotoilun periaatteisiin kuuluu käyttäjälähtöinen suunnittelu. Freelancer-suunnittelijan on tärkeää tunnistaa asiakkaan tarpeet ja kehittämistoiveet.

Työnantajapuolen edustaja toivoo suunnittelijalta rohkeutta tuoda omia suunnitelmiaan näytille. Keechin (2012) mukaan työn tarjoaja haluaa varmasti nähdä otteita freelancer-suunnittelijan aikaisemmista töistä. On hyvä varautua esittelemään niitä rohkeasti.

Luovuus, näkemyksellisyys, idearikkaus ja oma visio nousevat esiin haastatteluvastauksista. Olen aina pitänyt niitä tarpeellisina taitoina ja tärkeinä ominaisuuksina. Kokemukseni mukaan suunnittelijaa kuvataan usein luovana henkilönä yrityksen sisällä. Haastatteluvastausten mukaan visuaaliseen luovuuteen liittyvät taidot ja ominaisuudet tuodaan esiin kommentteissa, mutta ne eivät nouse ylitse muiden. Jos yhdistän vastausten taidot ja ominaisuudet tätä aihealuetta koskien, saan kokoon yhteensä viiden haastateltavan kommentit. Rohkeus ja kaupallinen näkemys saavat myös viisi kommenttia. Pohdin, että mielikuva luovasta taiteilijasielusta on hyvin yksipuolinen.

Tarkkuus, huolellisuus ja järjestelmällisyys ovat freelancer-suunnittelijan tärkeitä ominaisuuksia, vaikka perinteiseen kuvaan suunnittelijasta näitä ei aina osata yhdistää.

Haastatteluvastausten esittämät tarvittavat taidot ja tärkeät ominaisuudet löytyvät melko hyvin. En olisi muuten voinut toimia suunnittelijana samassa yrityksessä 24 vuotta. Haastatteluvastauksien tarkastelun jälkeen näen taitoni ja ominaisuuteni uudella tavalla. Työnantajan edustajilla on usein kaupallinen tausta, joten asiantuntijuuden ohella kaupallinen osaaminen kannattaa tuoda heti esiin rohkeasti.

Ikää ei kukaan vastaajista maininnut. Ikä ja kokemus aletaan ainakin joissain piireissä nähdä positiivisena asiana, vaikka työelämästä kuuluukin usein valitettavaa viestiä ikärasismista. Muotilehti Vogueissa on poseerannut ensimmäinen satavuotias malli Bo Gilbert. Muutamat yritykset ovat ymmärtäneet senioreiden arvon työmarkkinoilla, koska heillä ovat ruuhka- vuodet jo takana. Kuuluisassa yhdysvaltalaisessa IDEO-muotoilutoimistossa työskentelee 91-vuotias muotoilija Barbara

Knickerbocker-Beskind. (Hiltunen 2017) Oman kokemukseni mukaan tekstiili- ja muotialalla palkataan mieluiten hiukan ristiriitaisesti nuori ja kokenut. Toisaalta aika muuttuu ja ehkä suhtautuminen ikään muuttuu siinä samalla.

3.1.2 Motivaatio, itsekuri ja yksin työskentely

Peilaan motivaatiota, itsekuria ja yksin työskentelyä tässä kappaleessa omiin kokemuksiini. Minua ovat aina työssäni kiinnostaneet projektit ja niiden tekeminen. Freelancer-suunnittelijalla on mahdollisuus siirtyä joustavasti kiinnostavasta projektista toiseen. Olen motivoitunut hankkimaan itselleni projekteja. Vahvuuteni oli tehdä projektit aina loppuun aikataulun mukaisesti. Kun minulla ei ole uutta projektia meneillään, etsin mielelläni uuden. Aikaisemmassa työssäni projekteja saattoi olla kerralla liian paljon, joten se aiheutti välillä uupumusta. Oli turhauttavaa pakottaa kiinnostava projekti valmistumaan, vaikka siitä olisi saanut paljon enemmän irti väljemmällä ajankäytöllä. Olen valmistautunut hankkimaan uusia projekteja sen mukaan, miten uskoisin niistä selviytyväni. Keechin (2012) mukaan freelancer-suunnittelijan on hyvä jatkuvasti etsiä mahdollisuuksia saada uusia toimeksiantoja, koska vakailtakin vaikuttavat sopimukset saattavat loppua äkillisesti. Välillä työpäiviä joutuu venyttämään. Olen oppinut mielestäni ajan myötä ymmärtämään sen, missä rajani menevät. Yksinyrittäjä voi itse päättää projektien määrän ja se motivoi minua. Pelkään samanlaisesti, että projekteja ei olisi tarpeeksi.

Yksin yrittäminen freelancer-suunnittelijana tarkoittaa lukuisia yksin tehtyjä työtunteja. Tämä tapa tehdä työtä voi sopia yhdelle hyvin, kun taas toisille se voi olla sietämätöntä. Minusta työssäni on aina ollut parasta työkaverit. Oli mahtavaa iloita hyvin tehdystä mallistosta yhdessä. Yksinyrittäjänä työkavereita ei ole. Suunnittelutyön solmukohdassa oli hienoa, kun joku toinen katsoi asiaa uudesta näkökulmasta ja esitti visaisen kysymyksen. Kysymyksen kautta solmu usein aukesi ja ratkaisu oli hyvä. Todellisuudessa yksinyrittäjänä aikaa vietetään paljon tietokoneen kanssa.

Keechin (2012) mukaan on tärkeää luoda rytmi ja rutiinit päivälle. Hän jopa neuvoa pukeutumaan hyvin, eikä kannata notkumista pyjama päällä koti-toimistolla. Rytmi auttaa pitämään itsekuria yllä. Normaali päivärytmi on suotavaa silloin aikaa jää paremmin ystäville ja perheelle.

Yksinyrittäminen ei ole hohdokasta silloin kun on ongelmia yrityksen kanssa. Vastuun kantaminen on yksinäistä. Pohdin, että on tärkeää verkostoitua muiden yksinyrittäjien kanssa ja saada vertaistukea.

3.1.3 Työtilat, kone ja ohjelmat

Varamäen (2019) mukaan kaikki yritykset eivät vaadi isoja alkupääomia tai investointeja: olemme siirtyneet aikaan, jossa työvälineet ovat meillä usein jo valmiina. Asiantuntijayrittäjän riski ei välttämättä eroa juurikaan palkansaajan riskistä: kun tekee töitä useammalle asiakkaalle, munat eivät ainkaan ole yhdessä pussissa. (Varamäki, 2019) Toiveenani olisi toimia asiantuntijayrittäjänä useammalle yritykselle. Tämä vaatii paljon aikaa ja vaivaa asiakashankintaan.

Kotitoimisto minulla jo on, koska vakituksessa työssäni tein osan viikosta etätyötä. Oman koneen ja ohjelmat olen hankkinut myöhemmin. Työssäni käytin NedGraphics- ohjelmia kuosisuunnitteluun ja Adobe Illustratoria vaatesuunnitteluun. NedGraphics on yksinyrittäjälle mielestäni liian kallis ohjelma. Esimerkiksi ohjelman filmien värierotteluominaisuudet ovat enemmän tuotannolliseen käyttöön sopivia. Pidin erityisesti NedGraphics Easy Colouring Pro- väritysohjelmasta. Ohjelmalla sai helposti aikaan upeita värityksiä käyttäen vain muutamaa väriä. Pystyin ohjelman värierottelun avulla näkemään miten sävyt toimivat päällekkäin ja näin sain aikaiseksi ”ilmaisia värejä” ilman kalliita lisäkaaviokustannuksia. Nyt käytössäni on Adobe Creative Suite-paketti. Olen opiskellut Adobe InDesign ohjelman käyttöä ja opiskelen Photoshop-ohjelmaa parhaillaan lisää. Adobe Creative Suite on kohtuuhintainen yksinyrittäjälle ja helppo asentaa omalle koneelle itse. Tuntemani tekstiili- ja muotialan yksinyrittäjät käyttävät Adoben ohjelmia. NedGraphics on yleensä suuren määrän kuoseja vuodessa tuottavan tekstiilialan yrityksen käytössä.

Varamäen (2019) mukaan työn muuttuessa osa osaamisesta vanhenee ja tilalle tarvitaan aivan uusia osaamisia. Teknologian ymmärtäminen -oli se sitten teknologian kehittämistä tai sen käyttämistä on välttämätöntä. Keechin (2012) mukaan tietotekniset taidot ovat välttämättömiä ja jos niitä ei ole, on viisasta hankkia ne heti. Isoja investointeja ei tarvita, mutta on tärkeää, että freelancer suunnittelijalla on oikeat ohjelmat ja hyvä osaaminen käytössään.

3.2 Miten osaaminen tehdään näkyväksi?

Näkyvää osaamista voi tarjota asiakkaalle. Minulle on kertynyt vuosien varrella työkokemusta. Pohdin, mikä siinä saattaisi kiinnostaa mahdollista asiakasta. Luettelin mitä olen tehnyt aikaisemmin työssäni. Haen vastausta siihen, miten tuon osaamiseni erityispiirteet esille lyhyesti, selkeästi ja vakuuttavasti. Kokenut suunnittelija kommentoi mielestäni osuvasti vastauksessaan. Hän rohkaisi miettimään, mitä haluat tarjota asiakkaillesi ja miten aiot sen tehdä. Hän pyysi ilmaisemaan selkeästi sen ensin itselleen, ja sitten vasta tuleville asiakkaille.

Keskeistä osaamisessani on se, että olen vaatesuunnittelija ja olen työssäni suunnitellut paljon kuoseja. Minulla on vankka kokemus suunnittelutyöstä. Osaan kuunnella asiakasta ja ymmärrän kuluttajien tarpeita. Näen mitä suunnittelutyöltäni halutaan ja osaan toteuttaa tehtävänannot hyvin. Olen luova ja minulla on selkeä visio.

Kaupallinen näkemykseni on vahva. Luon kauniita kokonaisuuksia ymmärtäen kaupalliset tavoitteet. Kaupallista osaamista minulle on kertynyt tiiviistä yhteistyöstä myynnin kanssa. Erityisosaamistani on kaupallinen suunnitteluosaaminen vientiä varten kohteena Eurooppa. Venäjä, Kanada ja Japani ovat olleet myös suunnittelemini tuotteiden myyntimaita.

Toimin määrätietoisesti hyvässä yhteistyössä muiden kanssa. Tiimityötaitoni ovat kehittyneet haastavissa olosuhteissa useiden eri ammattialojen edustajien kanssa. Kuuntelen tarkasti, havainnoin ja kommunikoin. Olen kiinnostunut uudesta ja valmis oppimaan uutta.

Esitän selkeitä ratkaisuja monimutkaisiin toimeksiantoihin. Luon kuosin ja suunnittelen tuotteen. Tuote on mielestäni valmis vasta kun tuote on kannattava valmistaa ja kuluttaja on ostamaansa tuotteeseen tyytyväinen. Olen oppinut muokkaamaan tuotteen muotoa niin, että tuote tuottaa hyvää mieltä erityisesti vaativille asiakkaille.

Olen aina saanut vaativat mallistot sovitussa aikataulussa valmiiksi. Ymmärrän erinomaisesti teollisen tuotteen koko valmistusprosessin aina langasta valmiiksi tuotteeksi asti. Vahvuuteni on suurien kokonaisuuksien hahmottaminen ja värien käyttö. Olen hionut vuosien varrella väriajattelua ja oppinut rakentamaan värisiltoja eri tuote- ja toimitusryhmien välille. Tiedän, miten tärkeää kaupallisten, tuotannollisten ja visuaalisten tavoitteiden saavuttaminen on.

Osaamiseni kirjoittaminen näin tuntuu hämmentävältä. Haastatteluvastauksissa välittyi selkeästi viesti siitä, että freelancer-suunnittelijan tulee olla rohkea. Hyvä itseluottamus on tärkeää.

4 OSAAMISEN MYYNTI

Tämä osio käsittelee käytännön asiakastyötä vastaten kysymykseen, miten freelancer-suunnittelija myy osaamistaan. Freelancer-suunnittelijan työssä myynti ja markkinointi yhdessä ovat hyvin tärkeä osa kokonaisuutta. Jos nämä osatekijät tai toinen näistä puuttuu, toiminta on todennäköisesti kannattamatonta. Suunnittelija keskittyy helposti luovan työn tekemiseen, vaikka myyntityö on välttämätöntä. Freelancerin työssä myyntityön osuus on suuri. Suunnittelija joutuu ottamaan yhteyttä asiakaskansiin saadakseen työtä ja pitämään asiakassuhteita yllä. Harvalla suomalaisella freelancer-suunnittelijalla on niin vakiintuneet asiakassuhteet, ettei myyntityötä tarvitse tehdä hyvin aktiivisesti.

Yritysten täytyy kysyä itseltään, mitä toimintoja niiden täytyy pitää itsellään, ja mitä ne voivat ulkoistaa, mitä yrityksen oikeastaan kuuluu tehdä. (Varamäki 2019) Yritysten ulkoistaessa toimintojaan, syntyy mahdollisesti uusia mahdollisuuksia ja toimeksiantoja freelancer-suunnittelijalle. Freelancer-suunnittelijan täytyy kuitenkin osata myydä osaamistaan yrityksille.

Pohdin, miten mallinnan tuotesuunnitteluosaamisen ja kuosisuunnittelun myymisen. Molempiin kuuluu värikartan laatiminen. Miten rajaan sen? Entä työn laadun kontrollointi? Milloin suunnitteluprosessi minun kohdaltani olisi ohi ja siirtyisi yritykselle? Aikaisemmassa työssäni mallistokokouksessa mallisto siirtyi konkreettisesti myyntityötä tekeville. Esittelin uuden malliston huolellisesti ja luovutin sen samalla. Mielestäni suunnittelutyö päättyi todellisuudessa vasta siihen, kun kuluttaja oli ostamaansa tuotteen tyytyväinen ja käytti sitä pitkän aikaa.

On hyvä tunnistaa heikkoutensa ja osata pyytää apua tarvittaessa tai teettää työn osa jollain muulla. Olen työssäni tehnyt töitä yhdessä Suomen parhaiden mallimestareiden kanssa, joten en mielelläni tee kaavoja suunnittelemaani tuotteeseen. Työni tulos ei vastaisi malliston suunnittelutyölle asettamiani vaatimuksia. Minun on huomioitava tämä osaamiseni myynnissä. Suomalaiset vaatetusalan yritykset käyttävät yleensä mallimestareita kaavoitustyöhön. Jos minulta halutaan tätä osaamista, hankin sitä alihankintana alan asiantuntijoilta, mallimestareilta.

4.1 Miten ja missä pitää näkyä saadakseen asiakkaita?

Taukojärven (2019) mukaan työtehtävään tulee löydettyksi oman verkoston kautta, alan messuilta ja tapahtumista, yleisesti tapahtumat ja kohtaamisen tilanteet, rekrytointitapahtumat ja sosiaalinen media.

Kysymykseen miten ja missä freelancer-suunnittelijan pitää näkyä saadakseen asiakkaita haastateltavat vastaavat Taukojärven kanssa hyvin samansuuntaisesti. Verkostoituminen saa runsaasti kommentteja. Sosiaalinen media saa myös monta mainintaa, joissa korostuvat LinkedIn ja Instagram näkyvyyden välineinä. Alan messut ja tapahtumat saavat näistä seuraavaksi eniten kommentteja vastaajilta. Työnantajien edustajat mainitsevat vastauksissaan projektit. Työelämän näytöt, alan kilpailut, alan artikkelit ja hakusanat Googlessa tuovat haastateltavien mukaan näkyvyyttä.

Ohessa (kuva 9) on kooste, johon keräsin vastaajien kommentit. Verkostoitumista pidettiin vastaajien mukaan tärkeimpänä välineenä näkyvyyden saamiseksi. Sosiaalinen media on tärkeä kanava. Erityisesti Instagram nousi esiin vastauksista. Mainintoja oli toiseksi eniten. Alan messut ja tapahtumat saivat kolmanneksi eniten mainintoja vastaajilta.

Miten ja missä pitää näkyä saadakseen asiakkaita kysymystä kommentoitiin melko niukasti. Yksi työnantajien edustajista piti kysymystä haastavana.

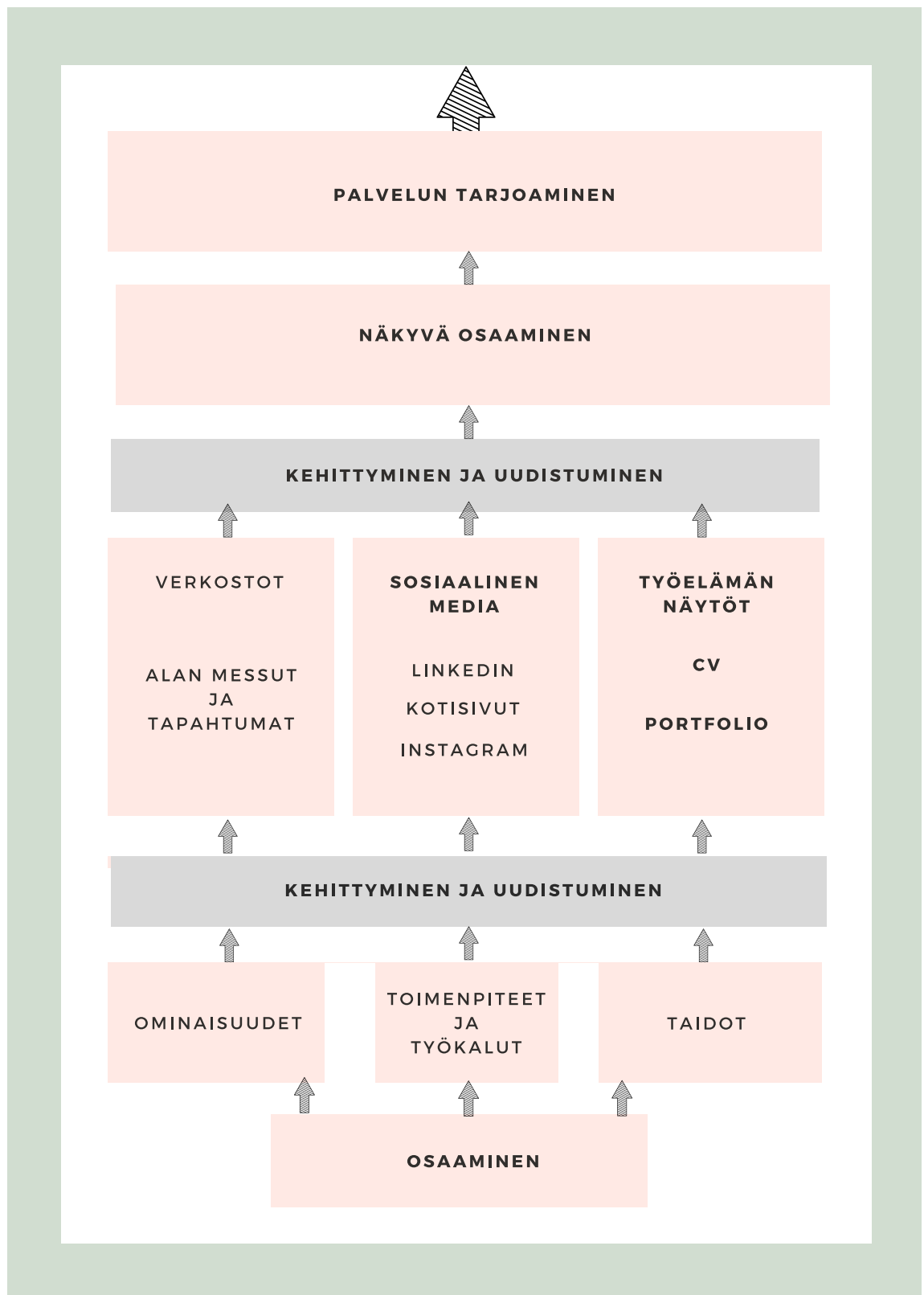
4.2 Miten osaamista tarjotaan?

Keechin (2012) mukaan osaamista pitää tarjota aktiivisesti. Aktiivisella tarjoamisella tarkoitetaan mahdolliseen työnantajaan yhteydenottoa kirjallisesti tai soittamalla. Pohdin, että myyminen ei ole kovin monimutkaista. Kun sinulla on osaamista, mikä on tehty näkyväksi ja on näin helposti myytävä tuote, sitä tarjotaan aktiivisesti asiakkaille. Myyminen ei silti ole helppoa. Sisäinen yrittäjäyys on asenne, joka muuttuvassa työelämässä todella hyödyllinen (Varamäki, 2019). Haastattelujen perusteella freelancer-suunnittelijalta halutaan ammattitaitoa ja asiantuntijuutta. Aitoa ja näkyväksi saatua osaamista lähdetään myymään rohkeasti. Erityisen hienoa on, jos asiakas löytää sinut ja ottaa yhteyttä.

Freelancer-suunnittelijalla on hyvä olla omat verkkosivut. Verkosta haetaan tietoa suunnittelijasta ja kotisivujen avulla asiakkaan on helpompaa hahmottaa mitä palveluita ja tuotteita suunnittelija tarjoaa. Freelancer-suunnittelijan osaaminen ja tyyli välittyy visuaalisesti ja kerronnallisesti kotisivujen kautta asiakkaille. Verkkosivut voi teettää niiden tekemiseen erikoistuneella yrityksellä, tai tehdä ne itse. Kustannustehokkuus on tärkeää, mutta on hyvä tunnistaa myös oma osaamisensa. Koen olevani asiantuntija suunnittelutyössä, mutta kotisivujen teossa minulla näitä ominaisuuksia ei ole. Kotisivut, jotka eivät vastaa osaamiseni tasoa suunnittelutyössä, voisivat viedä uskottavuutta osaamiseltani. On hyvä pohtia kokonaisuutta. Upeat kotisivut ilman uskottavaa sisältöä olisivat mielestäni vastaavasti epäonnistunut ratkaisu.

Keechin (2012) mukaan on hyvä pohtia mitä yrityksesi tarjoaa, mutta myös mitä muuta se voisi tarjota. Keech (2012) ehdottaa kirjassaan pohtimaan myös näitä muita ehkä piilossa olevia mahdollisuuksia työllistystä.

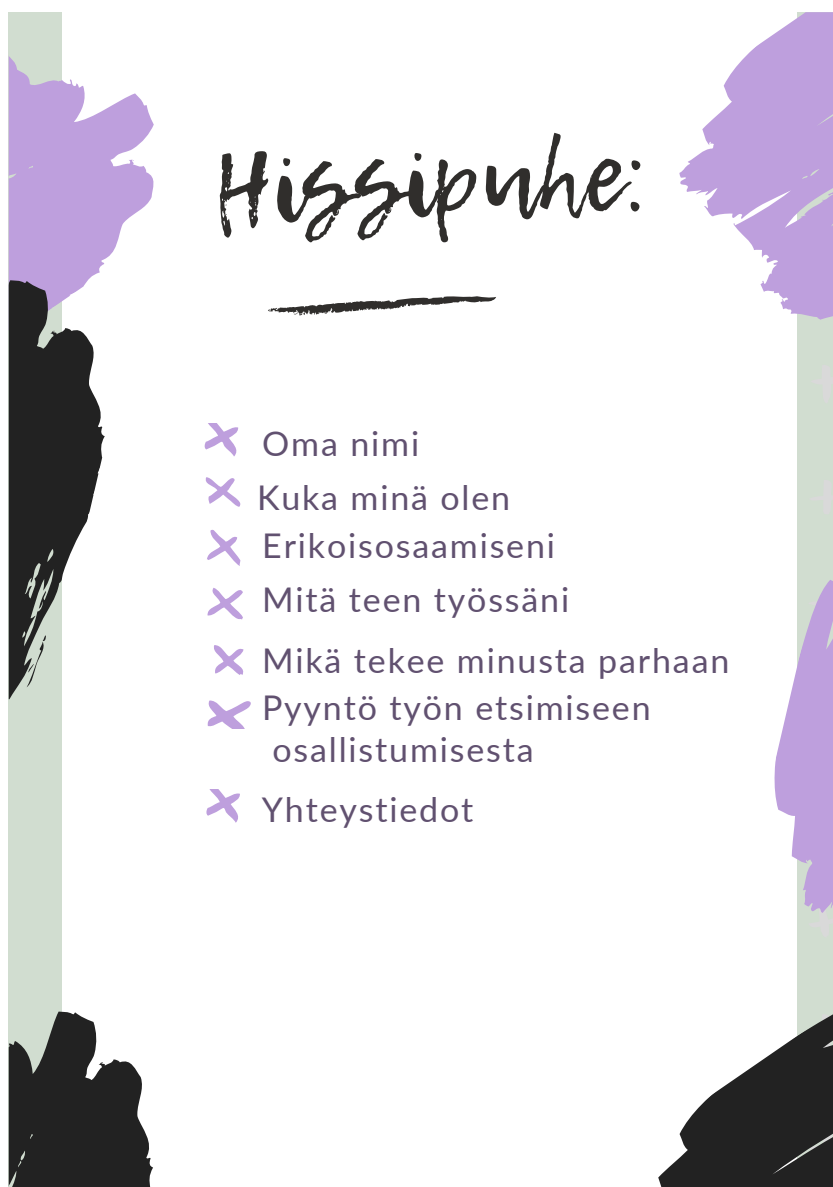
Alla olevassa kuvassa (kuva 10) tuon esiin, miten osaaminen saadaan näkyväksi ja tarjotaan asiakkaalle. Freelancer-suunnittelijan on hyvä hahmottaa mitkä ominaisuudet ovat tärkeitä freelancer-suunnittelijan työssä. Jos ominaisuuksissa tai taidoissa on puutteita, hän pyrkii vahvistamaan niitä esimerkiksi opiskelemalla. On tiettyjä toimenpiteitä ja työkaluja mitä hän tarvitsee, ja niiden on syytä olla kunnossa. Freelancer uudistuu ja kehittyy prosessin mukana. Hän on näkyvä verkostonsa, sosiaalisen median ja työelämän näyttöjen kautta. Jos työelämän näyttöjä ei vielä ole, hän on näkyvä esimerkiksi opintosuoritustensa ja portfolionsa kautta. Hän uudistaa ja kehittää näkyvyyttään. Osaaminen on näin näkyvää ja sitä tarjotaan asiakkaalle.



Kuva 10. Osaaminen näkyväksi ja palvelun tarjoaminen.

Mooren (2017) mukaan on hyvä olla selkeä, tarkka ja vakuuttava. Kannattaa keskittyä vahvuuksiin, koska ne vievät sinua pidemmälle, kuin murehtiminen heikkouksistasi. Hänen mielestään asioista ei kannata tehdä monimutkaisempia kuin ne ovat. Osaaminen kannattaa tuoda esiin yksinkertaisesti ja selkeästi. Asiakas voi menettää mielenkiintonsa, jos viestisi on epäselvä. On hyvä osata tarjota osaamistaan niin, että asiakas saa vastaukset kysymyksiinsä ilman, että hän joutuu ponnistelemaan. Asiakkaalle täytyy antaa aikaa, energiaa ja joskus jopa rahaa.

Moore (2017) neuvoo kirjoittamaan itselleen hissipuheen (kuva 11), mikä sisältää alla olevat kohdat.



Kuva 11. Mooren (2017) hissipuhe

Hissipuheeni:

Hei, olen Heli Hoisko

Olen vaatesuunnittelija ja suunnittelen myös kuoseja. Olen erikoistunut naisten trikoovaatteisiin ja teollisiin kuoseihin.

Työssäni pyrin siihen, että kaikki naiset tuntevat itsensä kauniiksi, luonnollisiksi ja tyylikkäiksi. Minulla on paljon kokemusta eri vartalotyyppien huomioimisesta suunnittelutyössäni. Osaan koordinoita suuria ja monimutkaisia mallistoja kustannustehokkaasti. Teen työni aina aikataulun mukaan valmiiksi. Olen taitava käyttämään värejä. Tiimityötaitoni ovat vahvat. Ymmärrän erittäin hyvin malliston suunnittelutyön visuaaliset, kaupalliset ja tuotannolliset haasteet ja tavoitteet.

Tiedätkö ketään, joka saattaisi tarvita osaamistani?

Minut tavoittaa kotisivujeni kautta, sekä LinkedIn- sivuilta.

Tämä tuntui hiukan kiusalliselta. Kun asia tiivistyi lyhyeksi, niin turhat ja sievistelevät rönsyt jäivät pois. Hissipuheen kirjoitettua olen valmis esittämään asiani selkeästi. Nolouden tunne tuli myös näin käsiteltyä, joten todellisessa tilanteessa olisin todennäköisemmin varma ja vakuuttava.

Puheeseen voisin vielä lisätä jonkun yllättävän elementin. Mallistoa esitellessäni pyrin usein yllättämään kuulijani. Asiakkaat ja myyntihenkilöt pitkästyivät helposti suurta ja monimutkaista mallistoa esitellessäni. Ajan myötä opin, että kiinnostavalla tarinalla tai yllättävällä käänteellä mielenkiinnon sai herätettyä. Mallisto jäi paremmin mieleen. Hissipuheeseeni lisäisin yllättävän piirteen itsestäni. Olen hyvin kokenut suunnittelija ja samaan aikaan tuore vastavalmistunut muotoilija.

Kehitysprosessi (kuva 12) kulkee vaiheittain. Osaaminen pitää ensin tunnistaa ja tuoda sitten näkyväksi. Lopulta syntyy ajatus siitä, miten näkyvää osaamista tarjotaan asiakkaalle.

Freelancer-suunnittelijan osaamisen myynti

Oma tarve

Löytää vastaus kysymykseen miten freelancer-suunnittelija myy osaamistaan Suomessa. Työllistää itsensä freelancer-suunnittelijana.

01



Tutkimus

Haastattelut
Havainnointi
Omat kokemukset
Pohdinta
Muut lähteet:
aiemmat
tutkimukset ja
kirjallisuus.



02

Osaaminen näkyväksi

Tarvittavat taidot
Tärkeitä ominaisuuksia
Miten osaaminen tehdään näkyväksi?

03



Osaamisen myynti

Mitä freelancer-suunnittelijalta halutaan?
Miten ja missä pitää näkyä
saadakseen asiakkaita?
Miten osaamista tarjotaan?
Kuinka etsiä ja saada töitä?



04

Tarvittavat toimenpiteet ja työkalut

Toimenpiteet ja työkalut
Portfolio, kotisivut, LinkedIn..
Neuvotteluun valmistautuminen

05



Näin myyn osaamistani

06

Kuva 12. Kehitysprosessin kuvitus. Ymmärrys siitä, miten myyn osaamistani syntyy vaiheittain.

4.3 Kuinka etsiä ja saada töitä?

Freelancer-suunnittelijan asiakaskunta koostuu usein yrityksistä. Aloitteleva freelancer-suunnittelija joutuu profiloimaan asiakkaansa itse. Suunnittelija voi tarkastella miten yritysasiakas näkyy eri medioissa ja kanavissa sekä näin muodostaa oman näkemyksensä yrityksen tarpeista.

Suunnittelijan pitää päättää mille alueelle suunnittelutyön laajalla kentällä hän keskittyy. Omalla kohdallani tarjoaisin naistenvaate- ja kuosisuunnittelua erikoisalanani trikoovaatteet ja maalaukselliset kuosit. On suositeltavaa, että freelancer-suunnittelijalla on alan koulutus. Koulutuksesta huolimatta työ saattaa tarjota paljon uutta opittavaa. Nykyään suositellaankin elinikäistä oppimista. Tämä tarkoittaa sitä, että henkilö kouluttautuu jatkuvasti ja on kiinnostunut aktiivisesti oman alansa tapahtumista ja ilmiöistä. Yritykset saattavat etsiä kokenutta suunnittelijaa, jolla on tiettyä alan erikoisosaamista. Toiset yritykset hakevat kokemattomampaa suunnittelijaa. Tämä vaikuttaa siihen, miten yritys on valmistautunut maksamaan suunnittelijalle palkkaa.

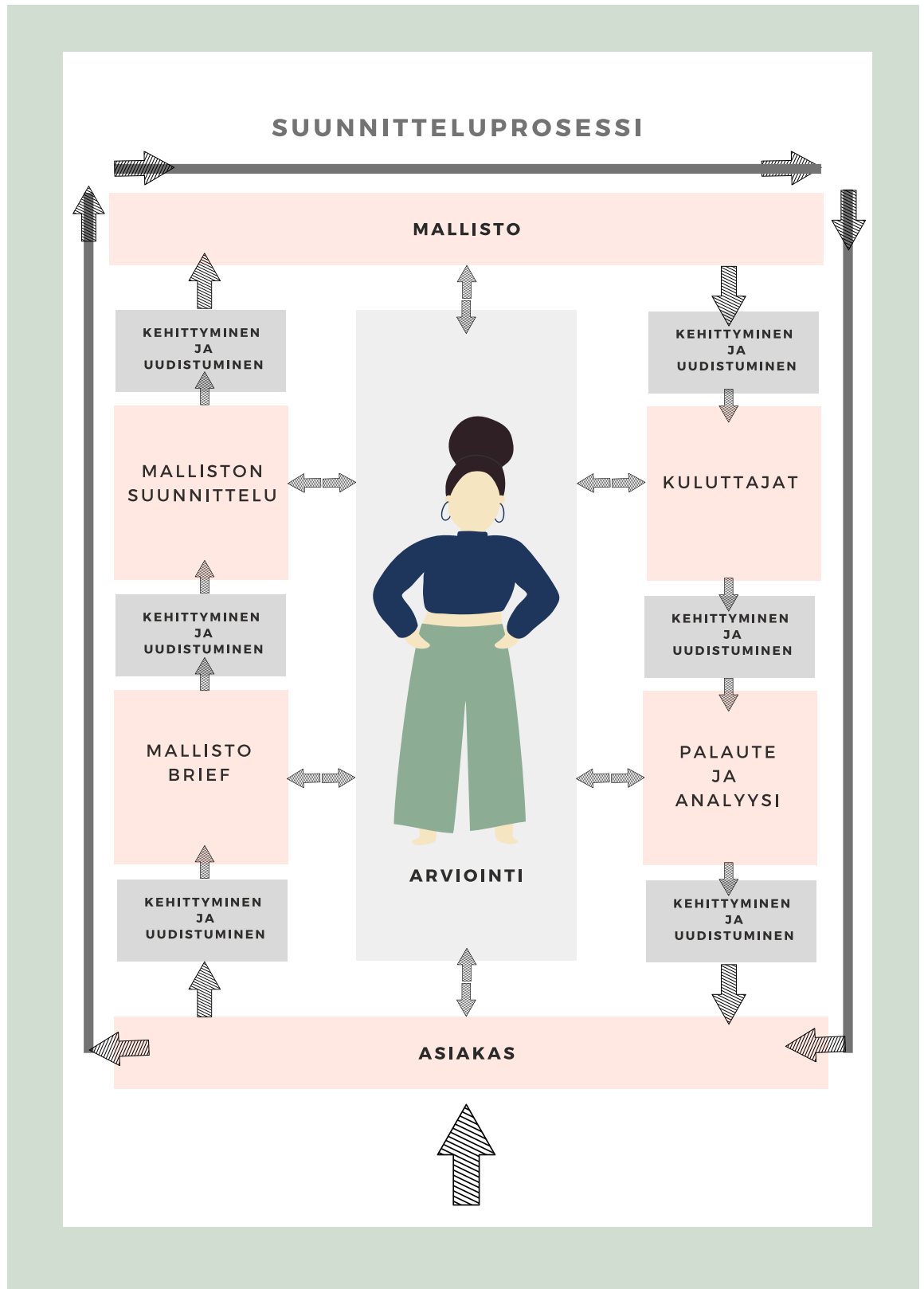
Suomessa vaatetus- ja tekstiilialan asiakaskunta on melko suppea. Toisaalta paljon uusia pieniä yrityksiä syntyy kaiken aikaa. Asiakkaita löytyy seuraamalla oman alan julkaisuja ja tapahtumia. Verkosta ja erityisesti verkostoista on etsinnöissä paljon apua. Haastateltavat mainitsivat verkostot, kun kysyttiin missä freelancer-suunnittelijan tulee näkyä saadakseen asiakkaita. Taukojärvi (2019) mainitsee luennossaan sen, että omasta verkostosta ei ole hyötyä automaattisesti. Verkostoa tulee pitää aktiivisena ja kasvattaa aktiivisesti sen kokoa.

Taukojärven (2019) mukaan työtehtävien etsinnässä on kolme reittiä:

- Löytää avoin työpaikka
- Tulla löydettyksi työtehtävään
- Luoda itselle työtehtävä

Freelancer-suunnittelijan tärkeät ominaisuudet sitkeys ja pitkäjänteisyys ovat etsinnöissä eduksi. Työtehtäviä voi olla hajallaan useissa eri paikoissa. Taukojärvi (2019) mainitsee luennossaan avoimien työtehtävien löytyvän työnantajien omilta verkkosivuilta, rekrytointiyritysten työpaikkasivustoilta ja muista työpaikkaportaaleista. Tekstiili- ja muotialalta työtä hakevien kannattaa katsoa avoimia työpaikkoja myös Ornamon ja Suomen Tekstiili ja Muodin sivuilta. Taukojärvi mainitsee (2019) luennossaan LinkedInin, Twitterin, Facebookin ja Instagramin. Haastateltavat toivat vatsauksissaan esille LinkedInin ja Instagramin.

4.4 Palvelun mallintaminen



Kuva 13. Palvelun mallintaminen. Suunnitteluprosessin kulku.

Oheisessa (kuva 13) kuvaan, kuinka näkyväksi saatua osaamista tarjotaan asiakkaalle. Nuoli alhaalla kuvaa eteenpäin suuntautuvaa toimintaa. Näkyvää osaamista tarjotaan asiakkaalle. Tässä tapauksessa asiakas on hyväksynyt tarjouksen.

Freelancer-suunnittelija toimii tavoitteellisesti. Hän tapaa asiakkaan ja siitä alkaa uusi yhteistyö. Koska suunnittelutyössä on tavoitteena luoda uusi mallisto, täytyy freelancer-suunnittelijan arvioida koko suunnitteluprosessin kaikkia vaiheita. Hän reflektoi onnistumisia ja epäonnistumisia.

Heti prosessin alussa freelancerin on hyvä pohtia uudistumista ja kehittymistä työssään. Asiakas antaa hänelle toivottavasti kirjallisen briefin. Suunnittelija pohtii briefiä kehittäen ja uudistaen toimintatapojaan. Samalla hän reflektoi aikaisempia töitään ja arvioi tekemistään. Malliston suunnitteluvaiheen jälkeen toistuu sama, kunnes mallisto on valmis. Malliston valmistuttua suunnittelija jälleen uudistaa ja kehittää itseään sekä toimintatapojaan. Valmis mallisto kohtaa kuluttajat, jonka jälkeen kerätään kuluttajapalaute. Tämän jälkeen palaute analysoidaan. Analyysiä ennen ja sen jälkeen suunnittelija pohtii, miten seuraavaa mallistoa uudistetaan ja kehitetään keräämänsä tiedon ja kokemuksen avulla. Freelancer-suunnittelija keskustelee yhdessä asiakkaan kanssa mallistopalautteesta ja suunnitteluprosessin onnistumisesta.

Uusi toimeksianto tulee asiakkaan kautta. Jos kaikki suunnitteluprosessin vaiheet ovat menneet hyvin ja asiakas on valmis antamaan uuden toimeksiannon freelancer-suunnittelijalle, alkaa uusi suunnitteluprosessi. Suunnittelijalle uusi kierros, uusi suunnitteluprosessi on tavallaan helpompia, koska hänelle on kertynyt tietoa ja kokemusta aikaisemmasta suunnitteluprosessista. Toisaalta vaatimukset saattavat olla kovemmat, koska asiakas tietää, että suunnittelijalla on nyt kokemusta hänen yrityksensä suunnitteluprosessista. Freelancer-suunnittelija ei voi olettaa, että hän jatkaa samaa rataa aikaisemman malliston onnistuttua. Hänen on yhä arvioitava jokaista työvaihetta. Kehittyminen ja uudistuminen jatkuvat yhä läpi koko uuden suunnitteluprosessin. Onnistunut yhteistyö voi tuoda freelancer-suunnittelijalle useita toimeksiantoja samalta yritykseltä pitkäkestoisesti. Jos freelancer-suunnittelija ei saa uutta toimeksiantoa, hänen on etsittävä uusia asiakkaita.

Toivoin saavani useita toimeksiantoja samalta asiakkaalta, koska silloin kehitys- ja uudistustyö kohdistuu enemmän tuotesuunnitteluprosessiin. Uuden asiakkaan etsiminen on helposti työlästä ja vie aikaa. Keechin (2012) mukaan on ihanteellista, jos freelancer-suunnittelijalla on vakiintuneita asiakassuhteita, eikä työ ole niin painottunut uusien asiakkaiden etsintään. Uusia asiakkaita on kuitenkin hyvä pitää silmällä, vaikka vakiintuneita asiakassuhteita olisi tarpeeksi.

4.5 Myyntitekniikan laatiminen

Kuinka näkyvää osaamista myydään? Keechin (2012) mukaan on erityisen tärkeää luoda hyvä ensivaikutelma, oli se sitten puhelimitse, kirjallisesti tai henkilökohtainen tapaaminen.

Yrityksen profiili, CV, kotisivut, kirjallisen viestin ulkoasu ja tapa keskustella puhelimesta ovat kaikki tärkeitä myyntityökaluja. Niiden avulla kohdataan mahdollinen asiakas. On tärkeää, miten sähköpostiviesti ja kirje viimeistellään. Ole ammattimainen, tahdikas ja oma itsesi. Muista asiakkaan nimi puhelinkeskusteluissa, mutta älä koskaan ole liian tuttavallinen. Missään tapauksessa älä sano mitään negatiivista aikaisemmista asiakkaistasi. Suositukset ja suosittelut ovat hyviä tapoja vakuuttaa mahdollinen asiakas. Ne todistavat, että olet pätevä työssäsi ja teet mitä olet luvannut. (Keech, 2012)

Asiakastapaamiset ovat tärkeitä, vaikka toimeksiantoa ei syntyisikään. Tapaamisessa voi kysyä mitä asiakas tarvitsee. Asiakaspalaute kannattaa aina kysyä ja pohtia mikä palautteessa olisi arvokasta oman yritystoiminnan kannalta. Suosittelijalta on hyvä kysyä lupa ennen kuin hänen nimeään käytetään suosituksissa. Suunnittelijalle on eduksi näyttää olevansa hyödyllinen yritykselle. (Keech, 2012)

Vastatakseen asiakkaiden tarpeisiin freelancer-suunnittelijan pitää tietää, mitä asiakas tarvitsee ja mahdollisesti haluaa. Itseään ja omaa yritystään on hyvä katsoa ja tarkastella asiakkaan näkökulmasta. On hyvä pohtia, mitä asiakas haluaa, vaikka asiakas ei sitä kertoisi. Kannattaa pohtia, miten kommunikointi toimii asiakkaan kanssa, niin että asiakas on tyytyväinen. Mitä voi tehdä paremmin?

Keechin (2012) mukaan mahdollista asiakasta ei pidä lähestyä painostaen tai kiireisesti, vaan asiakkaan täytyy saada tuntee, että hänellä on valta tehdä päätös. Työnantajan edustaja mainitsi haastatteluvastauksessaan, että asiakas on aina oikeassa. Kommenteissa näyttäytyi kehoitus nöyryyteen. Freelancer-suunnittelijalta kuitenkin toivotaan rohkeutta tuoda esille omaa näkemystä ja näyttää töitensä. Vaaditaan vuorovaikutustaitoja, jotka haastateltavien mukaan ovat freelancer-suunnittelijan tarpeellisia taitoja.

Keechin (2012) suosittelee seuraamaan aina kontakteja, työhakemuksia, sähköposteja ja käytyjä puhelinkeskusteluja. Hän neuvoo seuraamaan, lue taanko viestejä ja tarjotaanko työhaastatteluja. Messuilla ja yritysten messuosastoilla kannattaa vierailla ja esittäytyä. On aina hyvä tavata mahdollisia asiakkaita, vaikka ei saisi toimeksiantoja. Asiakas saattaa muistaa aikaisemmin tapaamansa freelancer-suunnittelijan, kun hänellä on uusi toimeksianto tarjolla.

5 TOIMENPITEET JA TYÖKALUT

Freelancer-suunnittelijan myydessä osaamistaan tulee työkalujen ja toimenpiteiden olla kunnossa. Työkalujen avulla hän näyttää osaamisensa asiakkaalle. Tarvittavat taidot, tärkeät ominaisuudet, tarpeelliset työkalut ja toimenpiteet yhdessä muodostavat pohjan myyntityölle. Jos joku näistä puuttuu tai ei ole kunnossa, freelancer-suunnittelija saattaa menettää itsevarmuutensa asiakastapaamisessa. Jos hän sanoo, että portfolio on vielä kesken, asiakkaalle saattaa tulla mielikuva siitä, että henkilön ajanhallintataidoissa on puutteita. Haastatteluvastausten mukaan ajanhallinta koettiin tarpeellisenä taitona. Jos työkalupakista puuttuu yksi tai useampi tarpeellinen työkalu, voi toimeksiannon saaminen olla vaikeaa.

Asiakastapaaminen on freelancer-suunnittelijalle tärkeä toimeksiannon saamiseksi. Tapaamiseen pitää valmistautua huolella. Hyvän työkalupakin ja oikeiden toimenpiteiden avulla onnistumisen mahdollisuus kasvaa huomattavasti.

5.1 Mitä toimenpiteitä ja työkaluja tarvitaan?

Haastateltavien kommentoissa sosiaalinen media on paikka, missä freelancer-suunnittelijan tulee näkyä saadakseen asiakkaita. Sosiaalisen media on tärkeä työkalu. Tämä tarkoittaa sitä, että sosiaalisen median työkalujen tulee olla kunnossa. Työkalujen kautta freelancer-suunnittelija näyttää osaamisensa ja on tavoitettavissa. Näitä työkaluja ovat esimerkiksi haastateltavien mainitsemat omat kotisivut, LinkedIn ja Instagram.

Oma verkosto ja sosiaaliset suhteet ovat tarvittavia työkaluja, joita tulee huoltaa ja pitää kunnossa. Haastateltavien mielestä omat verkostot ovat tärkein tapa näkyä. Messuilla ja alan tapahtumissa käyminen auttaa näkyvyyden saamisessa ja samalla se kasvattaa omaa verkostoa. Tämä työkalu vaatii aktiivisuutta ja jatkuvaa huoltamista.

Osaamisen esittelyyn vaadittavien työkalujen pitää olla osaamisen kanssa samaa tasoa tai sitä parempia. Heikko portfolio voi estää toimeksiannon saamisen. Asiakkaan mielenkiinto voi loppua kesken, jos suunnittelijan CV on huonosti kirjoitettu tai siitä puuttuu asiakkaalle tärkeä asia. On tärkeää osata tarjota asiakkaalle sitä osaamista, mitä hän tarvitsee. Tämä tietysti edellyttää, että suunnittelijalla on osaamista.

5.2 Portfolio, kotisivut, Instagram, CV ja LinkedIn

Portfolion merkitys suunnittelijan työkaluna on suuri. Kiperin (2016) mukaan portfolio on suunnittelijan peili, joka näyttää suunnittelijan estetiikan, ajatteluprosessin, kyvyn luoda ja toteuttaa. Portfoliossa osaaminen tulee näkyä selkeästi. Suunnittelemistani tuotteista on kertynyt vuosien varrella suuri määrä kuvia. Portfolioon valitsin vain alle kymmenen vuotta vanhoja kuvia, koska muuten se olisi kuvastanut menneiden vuosikymmenien tyyliä. Haen mahdollisimman tuoretta ja raikasta vaikutelmaa. Tavoitteeni on, että portfolio on selkeä ja siitä välittyy osaamiseni. Opinnäytetyön kautta havainnoin, että portfolioni on melko yksipuolinen, vaikka olen tehnyt paljon erilaisia töitä. Päätän, että luonnostelen uusia esityskuvia ja tuon esiin osaamiseni laajemmin. On hyvä varautua näyttämään portfolio asiakastapaamisessa.

Freelancer-suunnittelija tarvitsee omat kotisivut. Verkosta haetaan tietoa suunnittelijasta ja kotisivujen avulla asiakkaan on helpompi hahmottaa mitä palveluita ja tuotteita suunnittelija tarjoaa. Freelancer-suunnittelijan osaaminen välittyy visuaalisesti ja kerronnallisesti kotisivujen kautta. Verkkosivut voi teettää niiden tekemiseen erikoistuneella yrityksellä tai tehdä ne itse. On hyvä tunnistaa oma osaamisensa. Kustannustehokkuus on tärkeää. Koen olevani asiantuntija suunnittelutyössä, mutta kotisivujen teossa minulla näitä ominaisuuksia ei ole. Kotisivut, jotka eivät vastaa osaamisen tasoa suunnittelutyössä, voivat viedä osaamiselta uskottavuutta. Upeat kotisivut ilman uskottavaa sisältöä olisivat vastaavasti epäonnistunut ratkaisu.

Alapartasen (2020) mukaan erityisesti Instagram ja Pinterest ovat visuaalisina somekanavina erinomaisia digimarkkinoinnin työkaluja. Haastateltavat toivat esiin Instagramin vastauksissaan, kun kysyttiin, missä pitää näkyä saadakseen asiakkaita. Instagram-sivuni näyttävät matkailusivuilta. Ne eivät toimi työkaluna osaamisen myynnille. Pohdin, tarvitsenko erilliset Instagram-sivut suunnittelutyötä varten. Alapartasen (2020) mukaan somekanavien algoritmit arvostavat jatkuvaa ja monipuolista sisältövirtaa. Päätän lisätä Instagram-sivuilleni erilaisia suunnittelutyöstäni kertovia kuvia, videoita ja monipuolisemmin tekstiä. Aloitan uuden rakentamisen vanhan sivustoni päälle. Tavoitteeni on havainnollistaa, mitä osaan ja tarjoan.

CV on perinteisesti tärkeä työkalu. Luettuani Leeson (2013) kirjan Knock out CV huomaan, että minun pitää muokata omani uudestaan, vaikka olen päivittänyt sen hiljattain. Leeson (2013) mukaan on hämmästyttävää, miten paljon ongelmat ovat ratkaistavissa viidentoista ensimmäisen sanan kohdalla. Kirjoittajan aloituslause luo ensivaikutelman. Ensimmäisen lauseen tärkeys on merkittävä, joten se pitää muotoilla huolella. CV nähdään kriittisenä työkaluna työpaikan saamiseksi, mutta Leeson (2013) mukaan sen tehtävä on avata keskusteluyhteys.

LinkedIn sivuissani on ainoastaan se hyvä puoli, että olen perustanut ne ja verkostoitunut niiden avulla. Laine (2019) kirjoittaa blogissaan myyteistä, jotka rajoittavat LinkedInin käyttöä. Laineen (2019) mukaan LinkedIn on Pohjoismaissa ensisijaisesti myynti- ja markkinointipaikka omalle osaamiselle, tuotteille ja palveluille. Suomessa LinkedIniä pidetään rekrytoinnin ja työnhaun kanavana, ja se Laineen (2019) mukaan erottaa meidät muista Pohjoismaista. Pohdin, että minun on laitettava sivuni kuntoon. Työkaluni vaativat vielä hiomista. Kehitystyön myötä minulle on muodostunut selkeä kuva siitä, miten parannan niitä.

5.3 Neuvotteluun valmistautuminen

Poikkinen (2017, s. 26) kirjoittaa kirjassaan *Artisti maksaa* Neuvotteluopas luoville aloille, kuinka lukiessaan neuvottelemista koskevaa kirjallisuutta ja kehittäessään itseään neuvottelijana ymmärtäneensä, että luovan alan ihmisillä on käsissään se kultainen avain, jonka avulla tullaan huippuneuvottelijaksi. Minua tämä ajatus ihmetytti. Kokemukseni mukaan suunnittelijat joutuvat usein neuvotteluissa yritysmaailman edustajien kanssa huonoon neuvotteluasemaan.

Poikkisen (2017, s. 26) mukaan neuvotteluvalta perustuu kykyyn olla läsnä, kuunnella neuvottelukumppania, luoda mielikuvia ja saada neuvottelukumppani haluamaan yhteistyötä. Pohdin, miten neuvotteluissa voisi onnistua paremmin käyttäen tätä Poikkisen (2017, s. 26) mainitsemaa kultaista avainta. Luovan työn tekijät ovat erinomaisia ihmistuntijoita ja aistivat herkästi tunnelmia. Kun tämä yhdistetään korkeaan asiantuntemukseen ja intohimoon omaa työtä kohtaan sekä kykyyn kertoa tarinoita, ollaan lähellä huippuneuvottelijan ominaisuuksia. (Poikkinen, 2017, s. 26)

Poikkisen (2017, s. 28) mukaan neuvottelujen onnistumiseen vaikuttavat erityisesti kaksi asiaa: valmistautuminen ja neuvottelutyyli. Valmistautuminen tarkoittaa mielestäni sitä, että toimenpiteet ja työkalut ovat kunnossa. Suunnittelija tuntee neuvoteltavan asian. Hän tietää, mitä hän neuvotteluissa tavoittelee ja miten hän aikoo saavuttaa tavoitteensa. Poikkisen (2017, s. 29) mukaan neuvottelutyyli viittaa osapuolten tapoihin kommunikoida konkreettisessa neuvottelutilanteessa. Mielestäni neuvottelutyyliin voi soveltaa freelancer-suunnittelijan tärkeitä ominaisuuksia. On hyvä tuoda esille rohkeasti oma osaamisensa. Asiakkaan kuunteleminen ja empatia asiakasta kohtaan kuuluvat hyvään neuvottelutyyliin.

Poikkinen (2017, s. 283-284) esittää kirjassaan (kuvat 14 ja 15) neuvottelijan työkalupakin. Seuraaville sivulle olen kirjannut esiin Poikkisen (2017, s. 283-284) työkalupakin sisällön (kuva 14).

Valmistautumisvaiheen työkalut:

- ✕ Tunne oma alasi.
- ✕ Valmistaudu kertomaan osaamisestasi.
- ✕ Aseta tavoite ja valmistaudu perustelemaan se.
- ✕ Valmistaudu kohtaamaan neuvottelukumppani.
- ✕ Pohdi vaihtoehtoja sopimukselle.

Kuva 14. Neuvotteluun valmistautumisvaiheen työkalut Poikkisen (2017, s. 283-284) kirjan mukaan.

Neuvottelujen esittely- ja kehittelyvaiheen työkalut:

- ✕ Mieti onko tapaaminen tarpeen.
- ✕ Varaa aikaa.
- ✕ Varmista että neuvottelette samasta asiasta.
- ✕ Varmista että neuvottelet oikean henkilön kanssa.
- ✕ Kiinnitä huomiota sanattomaan viestintään.
- ✕ Luo mielikuva myönteisestä tuloksesta.
- ✕ Pyri samalle aaltopituudelle.
- ✕ Pysy tiukkana asialle, mutta kivana ihmiselle.
- ✕ Osoita arvostusta neuvottelukumppania kohtaan.

- ✕ Älä ota asioita henkilökohtaisesti.
- ✕ Puhu vain omista tunteistasi.
- ✕ Tunnista taktikointi.
- ✕ Selvitä tarpeet ja tee ehdotus, joka täyttää ne.
- ✕ Kerro tarinoita ja kuvaile osaamistasi.
- ✕ Puhu rahasta avoimesti.
- ✕ Luo vaihtoehtoja.
- ✕ Käytä asiantuntija-apua.
- ✕ Jos tulee ongelmia, keskity ydintarpeisiin.

Kertaus- ja päätösvaiheen työkalut:

- ✕ Tee tietoinen päätös.
- ✕ Tee selkeä sopimus.
- ✕ Noudata tehtyä sopimusta.
- ✕ Vaali yhteistyösuhdetta.

Kuva 15. Neuvottelujen esittely- ja kehittälyvaiheen työkalut. Lopuksi kertaus- ja päätösvaiheen työkalut Poikkisen (2017, s. 283-284) kirjan mukaan.

5.4 Haastateltavien viestit tulevalle freelancer-suunnittelijalle

Haastattelun loppuksi (kuva 16) kysyin haastateltavilta, mitä he haluaisivat sanoa tulevalle freelancer-suunnittelijalle?

FREELANCER-SUUNNITTELIJAN OSAAMISEN MYYNTI

MITÄ HALUAISIT SANOA TULEVALLE FREELANCER-SUUNNITTELIJALLE?

Kuva 16. Mitä haluaisit sanoa tulevalle freelancer-suunnittelijalle? Haastateltavien viestit samalla sivulla.

6 TAVOITTEIDEN SAAVUTTAMINEN

Varamäen (2019) mukaan sopeutuminen työn murrokseen vaatii uusia keinoja, joista keskeisin on jatkuva uuden oppiminen. Huomaan oppineeni uutta, mutta paljon on vielä opittavaa. Suunnitteluprosessi on jatkuvan mielenkiintoni kohde. Opinnäytetyönä olisin halunnut maalata lehtiä ympäröivästä luonnosta ja suunnitella niistä kuoseja. Mielessäni pyöri ajatus mallistosta, jonka idealähteenä olisin käyttänyt asuinympäristöäni Singaporea. Olen suunnitellut lukuisia suuria mallistoja ja tuotteita. Malliston suunnittelutyössä luon uutta. Opinnäytetyön halusin toimivan siltana kohti muutosta. Tavoitteenani oli hahmottaa, miten myyn osaamistani.

Minua viehätti ajatus freelancer-suunnittelijan vapaudesta ja mahdollisuudesta päättää itse yrityksen asioista. Toisaalta ajatus freelancerina toimimisesta hirvitti. Tyhjän päälle hyppääminen tuntui pelottavalta. Ajattelin myös, että asia on hyvin monimutkainen ja vaikea toteuttaa. Tämä aihe ei kiehtonut minua, mutta sen tarkastelu on minulle tärkeää ja ajankohtaista. Ohjaajilleni sanoin meneväni epämurkuvuusalueelleni. Työn aloittaminen oli hidasta. Piirsin palmunlehtiä piirustusryhmäni kanssa Singaporen puistoissa.

Työn aloitettuani kuitenkin innostuin ja työ eteni hyvin. Luin lähdeaineistoa ja pohdin asiaa. Lähetin haastattelukysymykset. Kokeneet suunnittelijat vastasivat haastatteluihin heti. Työnantajapuolen vastauksia tuli vain yksi. Etsin uusia haastateltavia. Haastateltavien löytäminen oli vaikeaa. Korona-virus oli saapunut Suomeen.

Huoli yrityksistä ja yritysten henkilökunnasta oli suuri. Sain vastauksia, että saan vastauksia, kun tilanne helpottuu. Tilanne ei helpottunut. Sain viestejä, kuinka haastava tilanne on parhaillaan. Aika kului ja opinnäytetyöni aihe tuntui raskaalta ja nololta. Kuinka ketään voi kiinnostaa freelancer-suunnittelijan osaamisen myynti, kun oma yritys on vaakalaudalla? Huoli yritysten taloudesta oli vallannut koko alan. Kartoin opinnäytetyötäni. En ole koskaan jättänyt yhtäkään työtä kesken, mutta työn eteenpäin vieminen tuntui välillä liian raskaalta. Keskittymiskykyäni oli huono. Surin ystäväni tilannetta ja murehdin tuttuja ja tuntemattomia. Olin sopeutunut Korona-tilanteeseen Singaporessa. Suomeen viruksen saapuminen tuntui raskaalta.

Onneksi olin varannut opinnäytetyölleni aikaa, koska useiden haastattelupyyntöjen ja pitkältä tuntuvan ajan jälkeen sain yllättäen lopulta vastauksia. Vastaukset tuntuivat erityisen arvokkailta. Pitkän viestittelyajan myötä minulle tuli tunne, että tutustuin työnantajapuolen edustajiin paremmin. Jaettu huoli lähensi meitä. Tunsin vain yhden heistä ennestään. Nyt toivon, että tapaan heidät kasvotusten.

Suomessa tilanne alkoi helpottua. Yksinyrittäjänä toimivat taiteilijat ja freelancerit saivat yksinyrittäjien toimintatukea. Tuen suuruus on 2000 euroa. Lisäksi yksinyrittäjät voivat hakea tulossa olevaa laajennettua yrittäjän työttömyyskorvausta toimintatuen rinnalla. (Ornamo, 2020) Tuki tuntuu pieneltä, jos tilanne jatkuu pitkään. On hyvä, että apua tarjotaan.

Opinnäytetyössäni olen käyttänyt osaamistani uudella tavalla. Paljon on vielä tehtävää. Oppimisprosessi on alussa. Asiaan syventymisen jälkeen hahmotin, miten laaja tämä aihe on. Aina löytyy lisää, vaikka aluksi tuntui, että alan kirjallisuutta on hyvin vähän tarjolla. Aihe on mielestäni hyvin laaja. Tiukempi rajaaminen olisi helpottanut tehtävää. Toisaalta kaikki vaiheet tuntuivat tärkeiltä.

Kehitystyö painottui prosessin alkupäähän. Odotin postista Jari Salmisen Asiantuntijan myyntitaidot kirjaa, joka oli rajojen sulkeuduttua juuttunut Suomen postiin. Tarkoitukseni oli ammentaa kirjasta enemmän myyntitaitoa koskevaa asiaa. Kahden kuukauden odottelun jälkeen kirja on yhä postin hallussa. Muutin suunnitelmaa ja painotin enemmän muita alueita. Lainasin uusia E-kirjoja, mutta jäin kaipaamaan Salmisen kirjaa. Toisaalta, kirjasta on varmasti hyötyä tulevaisuudessa.

Minulla on nyt selkeä ajatus siitä, kuinka etenen. Opinnäytetyön kautta lähestyin mahdollisia tulevia asiakkaitani, joten uskon, että tulevaisuudessa yhteydenottaminen on helpompaa. Hyppäsin mielessäni rakentamani korkean näkymättömän muurin yli. Olo on helpottunut. Tuntuu, että tavoite on saavutettu.

En koe enää, että freelancer-suunnittelijana työllistyminen on monimutkaista. Varamäen (2019) mukaan, jos osaa maksaa verkkopankissa laskun osaa perustaa yrityksen Suomeen. Hän kokee, että yrityksen perustaminen Suomessa on helppoa. Tiedän mitä myyn. Osaamisen myyminen ei ehkä aina ole helppoa, mutta minulla on siitä selkeä näkemys. Näkemys tulee testattua vasta kun kohtaan mahdollisen asiakkaan. Näkemys uudistuu, kasvaa ja kehittyy jokaisen uuden kokemuksen myötä.

7 LOPPUPOHDINTA

Freelancer-suunnittelijan osaamisen tulee olla vakuuttavaa ominaisuuksiltaan ja taidoiltaan. Osaamista on hyvä pitää yllä ja hankkia sitä jatkuvasti lisää. Näkyvä osaaminen on helpommin tunnistettavaa ja sitä kautta sen myyminen on mahdollista. Työkalujen ja toimenpiteiden tulee olla kunnossa. Kaikkea ei tarvitse osata itse, mutta on hyvä osata hankkia oikeaa ja asiantuntevaa apua tarvittaessa.

Osaamista ja taitoja voi hankkia lisää opiskelemalla. Jos osaamista ei vielä ole, niin asiakasta kannattaa lähestyä rohkeasti omana itsenään ja kertoa siitä rehellisesti. Asiakas voi etsiä avointa oppijaa, jonka kouluttaa työn ohessa tehtävään. Pohdin, että mielestäni osaamisen myynnissä on tärkeää se, että myy osaamistaan juuri sellaisena kuin se sillä hetkellä on. Osaamisen myynnin tulee olla avointa ja rehellistä. On turha esittää osaavansa jotain, mitä ei osaa. Asiakas ei anna uutta toimeksiantoa freelancer-suunnittelijalle, joka ei omaa niitä taitoja, joita on sopimusvaiheessa väittänyt omaavansa.

Varamäen (2019) mukaan paras vakuutus tulevaisuuden työelämässä on varmistaa, että oppii koko ajan jotain. Jokaisen oppiminen on omalla vastuulla. Olen oppinut paljon uutta ja huomannut, että paljon on vielä opittavaa. Osaan nyt hakea polkuja uuden oppimiselle. Näen paremmin heikkouteni ja ymmärrän vahvuuteni. Kukaan tai mikään ei voi estää oppimista, mutta jos organisaatiossa ei kannusteta oppimaan uutta tai jopa pyritään hillitsemään oppimishalukkuutta, kannattaa etsiä sellainen ympäristö, jossa oppimiselta ei voi välttyä. Yksi sellainen voi olla oma yritys. (Varamäki, 2019)

Oman pohdintani mukaan voin työllistyä freelancer-suunnittelijana. Freelancer-suunnittelija voi itse vaikuttaa siihen, miten hän kartuttaa tarvittavia taitojaan ja vahvistaa ominaisuuksiaan. Hän vaikuttaa omalla toiminnallaan siihen, miten tulee nähdä, tarjoaa osaamistaan, saa töitä ja työsäänsä menestyy.

LÄHTEET

Akavan erityisalat. *Freelance-työ*. Haettu 27.4.2020 osoitteesta https://www.akavanerityisalat.fi/nain_vaikutamme/ammatinharjoittaja_ja_yrittaja_jasenena/freelance-tyo

Alapartanen, K. (2020). *5 vinkkiä yrityksesi säkenöivään somestrategiaan*. Suomen Tekstiili ja Muoti. Fab-lehti. Haettu 7.5.2020 osoitteesta <https://www.fablehti.fi>

Greenwood, L. (2013). *Fashion Marketing Communications*. Oxford: Wiley. E-kirja. National Library Board Singapore. Haettu 30.3.2020. osoitteesta <https://nlb.overdrive.com>

Hiltunen, E. (2017). *Mitä tulevaisuuden asiakas haluaa. Trendit ja ilmiöt*. Jyväskylä: Docendo E-kirja. Hämeen ammattikorkeakoulu. Haettu 6.3.2020 osoitteesta <https://www.hamk.fi/kirjasto-ja-tietopalvelut/>

Itsensätyöllistäminen ja jakamistalous työelämän murroksessa. 2017. Työ- ja elinkeinoelämän julkaisuja. Työelämä. Haettu 15.4.2020 osoitteesta http://julkaisut.valtioneuvosto.fi/bitstream/handle/10024/79272/TEM-jul_13_2017_verkkojulkaisu.pdf

Karppinen, A. (toim.) (2019). *Freelancer työelämän pyörteissä*. Tampereen ammattikorkeakoulun julkaisuja 2019. Haettu 6.3.2020 osoitteesta <http://julkaisut.tamk.fi/PDF-tiedostot-web/B/119-Freelancer-tyoelaman-pyorteissa.pdf>

Karppinen, A. & Pajula, C. (2019). *Minustako itsensätyöllistäjä- keikka ja freelancetyön perusteet kurssi*. Moduulin verkkoaineisto, TAMK Moodle. Tampereen ammattikorkeakoulu. Suorituspäivämäärä 16.12.2019. Haettu 7.12.2019 osoitteesta <https://moodle.tamk.fi>

Keech, P. (2012). *Freelance Fashion Designer's handbook*. Oxford: Wiley. E-kirja. National Library Board Singapore. Haettu 3.3.2020 osoitteesta <https://nlb.overdrive.com>

Kiper, A. (2016). *Fashion Portfolio design and presentation*. London: Batsford. E-kirja. National Library Board Singapore. Haettu 2.5.2020 osoitteesta <https://nlb.overdrive.com>

Kotimaisten kielten keskus. Haettu 1.3.2020 osoitteesta <https://www.kielitoimistonsanakirja.fi/#/freelancer>

KTKPO30. *Osaaminen ja asiantuntijuus*. Jyväskylän avoin yliopisto. Suorituspäivämäärä 3.5.2019.

Laine, T. (2019). 10 myyttiä, jotka rajoittavat LinkedInistä saamiasi hyötyjä. Blogijulkaisu 20.8.2019. Haettu 7.5.2020 osoitteesta <https://www.tomlaine.com/blog/2019/8/20/10-myytti-jotka-rajoittavat-linkedinist-saamiasi-hytyj>

Lees, J. (2013). *Knockout CV. How to get noticed, get interviewed and get hired*. England: McGraw-Hill Education. E-kirja. National Library Board Singapore. Haettu 3.5.2020. osoitteesta <https://nlb.overdrive.com/library/availablenow/account/loans>

Moore, S. (2017). *What if it does work out?* Mineola, New York: Ixia Press. E-kirja. National Library Board Singapore. Haettu 6.4.2020 osoitteesta <https://nlb.overdrive.com>

Ornamo. (2020). *Tukea taiteilijoille ja freelancereille*. Tiedote päivitetty 28.4.2020 Haettu 28.4.2020 osoitteesta <https://www.ornamo.fi/fi/artikkeli/tukea-taiteilijoille-ja-freelancereille-koronaviruskriisista-selviamiseen/>

Poikkinen, L. (2017). *Artisti maksaa. Neuvotteluopas luoville aloille*. Helsinki: Otava. Nemo.

Taipale, S. (2013). *Miten tuon itseni markkinoille? Digitaalinen markkinointi, asiakastyö ja verkostot käyntiin*. Opinnäytetyö. Metropolia ammattikorkeakoulu. Haettu 7.3.2020 osoitteesta <https://www.theseus.fi>

Taukojärvi, S. (2019). *Mistä niitä töitä löytyy?* Ornamo 10.4.2019. TEK Urapalvelut. Ornamon jäsenmateriaali.

Terävä, H. (2020). *Nuoret hakevat työltä merkitystä ja vapautta, yrittäjyys kiinnostaa yhä useampaa – ”Työn pitäisi olla jotain muutakin kuin tulonlähde”, sanoo tutkimuspäällikkö*. Yle Uutiset 20.4.2020. Haettu 21.4.2020 osoitteesta <https://yle.fi/uutiset/3-11306142>

Ukko.fi. (2020). *Mitä on kevytyrittäjyys?* Haettu 21.4.2020 osoitteesta <https://www.ukko.fi/kevytyrittajyys/>

Varamäki, A. (2019). *Future Proof. Tulevaisuuden työntekijä*. Jyväskylä: Docendo. E-kirja. Hämeen ammattikorkeakoulu. Haettu 20.2.2020 osoitteesta <https://www.hamk.fi/kirjasto-ja-tietopalvelut/>

KUVAT

- Kuva 1. Nuorisobarometri (2019). Kuva: Jyrki Lyytikä. Yle Uutiset. *Nuorten kiinnostus yrittäjyyttä kohtaan*. Haettu 21.4.2020 osoitteesta <https://yle.fi/uutiset/3-11306142>
- Kuva 2. Hoisko, H. (2020). Yrittäjän muistilista
- Kuva 3. Hoisko, H. (2020). Viitekehys
- Kuva 4. Hoisko, H. (2020). Haastattelukysymykset alan työllistäjille ja kokeneille suunnittelijoille.
- Kuva 5. Hoisko, H. (2020). Freelancer-suunnittelijan tarvittavat taidot ja tärkeät ominaisuudet haastatteluvastausten mukaan.
- Kuva 6. Hoisko, H. (2020). Suunnittelijan töitä
- Kuva 7. Hoisko, H. (2020). Huonoja puolia suunnittelijan työssä Keechin (2012) kirjan mukaan.
- Kuva 8. Hoisko, H. (2020). Pohdittavia kysymyksiä freelancerin työtä harjoitseville Keechin (2012) kirjan mukaan.
- Kuva 9. Hoisko, H. (2020). Miten ja missä pitää näkyä saadakseen asiakkaita haastattelukysymyksen vastaukset.
- Kuva 10. Hoisko, H. (2020). Osaaminen näkyväksi ja palvelun tarjoaminen.
- Kuva 11. Hoisko, H. (2020). Mooren (2017) hissipuhe
- Kuva 12. Hoisko, H. (2020). Kehitysprosessin kuvitus. Ymmärrys siitä, miten myyn osaamistani syntyy vaihteittain.
- Kuva 13. Hoisko, H. (2020). Palvelun mallintaminen. Suunnitteluprosessin kulku.
- Kuva 14. Hoisko, H. (2020). Neuvotteluun valmistautumisvaiheen työkalut Poikkisen (2017, s. 283-284) kirjan mukaan.
- Kuva 15. Hoisko, H. (2020). Neuvottelujen esittely- ja kehittelyvaiheen työkalut. Lopuksi kertaus- ja päätösvaiheen työkalut Poikkisen (2017, s. 283-284) kirjan mukaan.
- Kuva 16. Hoisko, H. (2020). Mitä haluaisit sanoa tulevalle freelancer-suunnittelijalle? Haastateltavien viestit samalla sivulla.

HAASTATTELUKYSYMYKSET

Kyselykaavake alan työllistäjille ja kokeneille suunnittelijoille keväällä 2020

Freelancer-suunnittelijan osaamisen myynti

Roolisi yrityksessä?

1. Mitä taitoja freelancer-suunnittelija tarvitsee?
2. Mitkä ominaisuudet ovat tärkeitä freelancer-suunnittelijan työssä?
3. Miten ja missä freelancer-suunnittelijan pitää näkyä saadakseen asiakkaita?
4. Mitä haluaisit sanoa tulevalle freelancer-suunnittelijalle?

HAASTATTELUVASTAUKSET

Toimitusjohtaja naisten päiväpukeutuminen

Freelancer suunnittelijan osaamisen myynti

Roolisi yrityksessä? Toimitusjohtaja

1. Mitä taitoja freelancer- suunnittelija tarvitsee?

- Ammatillinen osaaminen on aina ykkönen!
- Kokonaiskuvan ymmärtäminen, suunnittelun prosessi kokonaisuutena
- Kaupallisen näkökulman ja kuluttajien ymmärtäminen osana suunnittelua
- Tiimityöskentelytaidot ovat todella oleelliset, kun tuote aina rakennetaan loppuun tiimissä.
- Vahvat omat kontaktit ja suhteet kumppaneihin

2. Mitkä ominaisuudet ovat tärkeitä freelancer- suunnittelijan työssä?

- Itseohjautuvuus
- Näkemyksellisyys, ajan hermolla pysyminen
- Organisoituneisuus ja ajanhallinnan hahmottaminen
- Hyvä itseluottamus
- Vahvat esiintymistaidot (auttavat malliston esittelyssä ja myynnissä myös omaa myynnintiimiä)

3. Miten ja missä freelancer- suunnittelijan pitää näkyä saadakseen asiakkaita?

- Työelämässä, tulee olla vahvoja näyttöjä.
- Projekti-yhteistöissä

4. Mitä haluaisit sanoa tulevalle freelancer- suunnittelijalle?

Kontaktoidu hyvin, päivitä osaamistasi säännöllisesti, pidä huolta, että työskentelytaidot ovat nykyvaatimuksien mukaiset. Muista säilyttää sopeutuvaisuus ja keskity kokonaisuuteen.

HAASTATTELUVASTAUKSET

Toimitusjohtaja urheilu- ja vapaa-ajan vaatteet

Freelancer suunnittelijan osaamisen myynti

Roolisi yrityksessä? Toimitusjohtaja

1. Mitä taitoja freelancer- suunnittelija tarvitsee?

- kaupallisen koulutuksen perusteet; pitää ymmärtää mistä tuotteen hinta koostuu ja miten kustannuksiin pystyy vaikuttamaan
- markkinan tuntemus on tärkeää; tietää kilpailijat, kuluttajat, mahdolliset uudet kuluttajat
- luovuutta
- kykyä toimia tiimissä
- avoimuus ja halu tehdä erilaisia töitä mm. jos tarvitaan myyntiapua, on halukas auttamaan
- oma visio

2. Mitkä ominaisuudet ovat tärkeitä freelancer- suunnittelijan työssä?

- kyky tulla toimeen kaikenlaisten ihmisten kanssa→ tiimityö
- joustavuus
- pitkäjänteisyys
- suunnittelun ammattitaito ja kyky nähdä tulevaisuuteen
- kyky poimia kaupalliset ideat ennusteista
- huolellisuus
- järjestelmällisyys ja aikatauluissa pysyminen

3. Miten ja missä freelancer- suunnittelijan pitää näkyä saadakseen asiakkaita?

- Sosiaalinen media
- LinkedIn
- Suhteet esim. erilaiset projektit yhteistyökumppaneiden kanssa

4. Mitä haluaisit sanoa tulevalle freelancer- suunnittelijalle?

- Ole ahkera ja nöyrä!
- Pidä kiinni omasta visiostasi
- Yhteistyö on tärkeää ja kompromissien teko on kannattavaa
- Asiakas on kuitenkin aina oikeassa 😊
- tsemppiä!

HAASTATTELUVASTAUKSET

Kehitysjohtaja naisten- ja lastenvaatteet

Freelancer suunnittelijan osaamisen myynti

Roolisi yrityksessä? Kehitysjohtaja

1. Mitä taitoja freelancer- suunnittelija tarvitsee?

Suunnittelukokemusta ja hyvää oman alan tuntemusta, jotta osaa ottaa huomioon asiakkaan toiveet ja tarpeet unohtamatta sitä, että suunnittelun tulee olla nykyaikaisella tasolla ja sopiva kohdemarkkinoille. Ymmärrys aikataulujen noudattamisen tärkeydestä, lopputuotteen kustannuksista ulkonäön lisäksi, materiaaleista ja eri kriteereistä materiaalivalinnoissa.

2. Mitkä ominaisuudet ovat tärkeitä freelancer- suunnittelijan työssä?

Asiantuntijuus omassa työssään, innostuvuus ja idearikkaus, tarkkuus (jotta suunnittelu + tuotannon ohjeistus toteutuu hyvin loppuun asti), taito kuunnella asiakasta, rohkeutta tuoda omia suunnitelmia näytille, mutta valmius muuttaa niitä mikäli ne eivät jostain syystä sovi asiakkaalle (miellytä tai sovi muuhun tyyliin).

3. Miten ja missä freelancer- suunnittelijan pitää näkyä saadakseen asiakkaita?

Vaikea kysymys – en ole itse suoraan etsinyt suunnittelijaa mihinkään tehtävään, mutta onko olemassa jotain paikkaa, josta löytää esim. muodin tai eri alojen suunnittelijat? Tällaiseen ”infoon” tulisi päästä mukaan. Samoin erilaiset kilpailuosallistumiset voisivat tuoda huomiota. Verkostoituminen on luultavasti myös tärkeätä.

4. Mitä haluaisit sanoa tulevalle freelancer- suunnittelijalle?

Ole rohkeasti oma persoonasi ja uskalla tuoda luovia ratkaisuja tarjolle.

HAASTATTELUVASTAUKSET

Vaatesuunnittelija naisten päiväpukeutuminen

Freelancer suunnittelijan osaamisen myynti

Roolisi yrityksessä?

Vaatesuunnittelija

1. Mitä taitoja freelancer- suunnittelija tarvitsee?

- hyvät kommunikointitaidot ja verkosto
- muodon ja värin ymmärtäminen
- teknisten työtapojen ja rajoitteiden sekä tuotannon ymmärtäminen
- luovuuden ja artistiuden lisäksi näkemystä kaupallisuudesta
- ymmärrys yrittäjyyden lainalaisuuksista
- riittävät tietotekniset taidot
- ajan ilmiöiden seuraaminen, visionääri
- innovatiivisuus

2. Mitkä ominaisuudet ovat tärkeitä freelancer- suunnittelijan työssä?

- kyky samaistua asiakkaan toiveisiin ja tavoitteisiin
- empatia
- kyky kuunnella
- monipuolinen, mutta oma/erottuva kädenjälki erilaisiin projekteihin
- rohkeus
- päämäärätietoisuus
- sitkeys ja lannistumattomuus
- pokkaa oman osaamisen kehumiseen, itsevarmuus, terve ylpeys

3. Miten ja missä freelancer- suunnittelijan pitää näkyä saadakseen asiakkaita?

- sosiaalinen media – visuaalisuus instagramissa
- omat verkkosivut
- alan messut tai muut tapahtumat
- alan artikkelit
- oma verkosto on tärkeä
- mahdolliset agentit ja heidän sivustonsa / verkostonsa

4. Mitä haluaisit sanoa tulevalle freelancer- suunnittelijalle?

- Jonkinlainen kokemus työelämästä samankaltaisissa tehtävissä alan yrityksessä antaa näkökulmia myöhempien asiakassuhteiden kanssa.
- Usko omaan osaamiseen ja myy sitä ylpeydellä.
- Hinnoittele itsesi korkealle – älä tyydy myymään töitäsi ”alennusmyynnillä”.

HAASTATTELUVASTAUKSET

Vaatesuunnittelija urheilu- ja vapaa-ajan vaatteet

Freelancer suunnittelijan osaamisen myynti

Roolisi yrityksessä?

Vaatesuunnittelija

1. Mitä taitoja freelancer- suunnittelija tarvitsee?

- hyvät kommunikointitaidot ja verkosto
- muodon ja värin ymmärtäminen
- teknisten työtapojen ja rajoitteiden sekä tuotannon ymmärtäminen
- luovuuden ja artistiuden lisäksi näkemystä kaupallisuudesta
- ymmärrys yrittäjyyden lainalaisuuksista
- riittävät tietotekniset taidot
- ajan ilmiöiden seuraaminen, visionääri
- innovatiivisuus

2. Mitkä ominaisuudet ovat tärkeitä freelancer- suunnittelijan työssä?

- kyky samaistua asiakkaan toiveisiin ja tavoitteisiin
- empatia
- kyky kuunnella
- monipuolinen, mutta oma/erottuva kädenjälki erilaisiin projekteihin
- rohkeus
- päämäärätietoisuus
- sitkeys ja lannistumattomuus
- pokkaa oman osaamisen kehumiseen, itsevarmuus, terve ylpeys

3. Miten ja missä freelancer- suunnittelijan pitää näkyä saadakseen asiakkaita?

- sosiaalinen media – visuaalisuus instagramissa
- omat verkkosivut
- alan messut tai muut tapahtumat
- alan artikkelit
- oma verkosto on tärkeä
- mahdolliset agentit ja heidän sivustonsa / verkostonsa

4. Mitä haluaisit sanoa tulevalle freelancer- suunnittelijalle?

- Jonkinlainen kokemus työelämästä samankaltaisissa tehtävissä alan yrityksessä antaa näkökulmia myöhempien asiakassuhteiden kanssa.
- Usko omaan osaamiseen ja myy sitä ylpeydellä.
- Hinnoittele itsesi korkealle – älä tyydy myymään töitäsi ”alennusmyynnillä”.

HAASTATTELUVASTAUKSET

Tekstiili- ja vaatesuunnittelija naisten- ja lastenvaatteet

Freelancer suunnittelijan osaamisen myynti

Roolisi yrityksessä? Tekstiili- ja vaatesuunnittelija

1. Mitä taitoja freelancer- suunnittelija tarvitsee?

Ammatillisten taitojen kanssa yhtä tärkeä on kommunikaatiotaito, niin kuvallinen kuin suullinen, joskus myös kirjallista taitoa olisi hyvä olla jonkin verran. IT-puolella ainakin perustaso yleisohjelmista, eli excel, word, sähköposti yms. ammattikohtaisten ohjelmien lisäksi. Kyky ymmärtää aikatauluja ja hallita omaa ajankäyttöään on todella tärkeä. Yhteistyö- ja vuorovaikutustaitoja, vaikka varsinainen toimeksianto olisikin itsenäinen työsuoritus.

2. Mitkä ominaisuudet ovat tärkeitä freelancer- suunnittelijan työssä?

Avoimuus yhdistettynä tahdikkauteen ja luottamuksellisuuteen. Rohkeus tuoda oma näkemys esiin, silloin kun sitä pyydetään. Kyky ymmärtää paikkansa kokonaisuudessa. Sitkeys ja terve itseluottamus. Kyky mukautua ammatillisesti asiakkaan tarpeisiin. Kyky erottaa henkilökohtainen ja ammatillinen.

3. Miten ja missä freelancer- suunnittelijan pitää näkyä saadakseen asiakkaita?

Riippuu varmaan alasta, mutta jossain esim. sosiaalisessa mediassa olisi hyvä päästää potentiaaliset asiakkaat kurkistamaan omaan suunnittelu"maailmaan" ellei ole omia nettisivuja. Mikä on tyylisi vai onko niitä monia? Ammatillisten yhteisöjen joukossa on voimaa. Yhteiset messuosastot, nettisivut, näyttelyt, hyvät hakusanat googlessa. Perinteinen puskaradio toimii hyvin, eli kannattaa verkostoitua.

4. Mitä haluaisit sanoa tulevalle freelancer- suunnittelijalle?

Mieti mitä haluat tarjota asiakkaallesi ja miten aiot sen tehdä. Ilmaise se selkeästi ensin itsellesi ja sitten tuleville asiakkaillesi. Harjoita kädenjälkeäsi jatkuvasti ja hio sitä tunnistettavaksi. Erotu jotenkin, muotokielellä tai palveluntarjoajana. Ota kritiikki vastaan ja mieti miten voit hyödyntää sen. Ole aktiivinen ja rohkea. Ole ahkera ja järjestelmällinen. Älä ota työasioita henkilökohtaisesti. Usko asiaasi.